

证券代码：688455

证券简称：科捷智能

科捷智能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中信证券股份有限公司 主题策略分析师
时间	2024年12月
参会方式	现场调研、参观
公司接待人员 姓名、职务	陈吉龙：董事、财务总监、董事会秘书 谭美翼：证券事务代表
投资者关系活 动主要内容	<p>一、介绍了公司基本情况、行业发展概况、公司的竞争优势和经营特色等基本信息。</p> <p>二、提问环节</p> <p>问题 1：在目前，公司在经营上主要重点聚焦于哪些方面？</p> <p>回复：公司持续巩固智能物流业务的优势地位，深耕智能制造行业客户，提高智能制造业务规模，抢抓新能源行业市场机会，提升海外业务占比，致力于为行业客户提供自动化、数字化和智能化整体解决方案。公司目前经营的重点主要关注以下方面：</p> <p>1、加快产品和技术创新：公司持续实施以技术创新和市场拓展为核心的策略，紧跟新能源、轮胎、跨境电商等行业发展趋势，加快高位高速堆垛机、EMS 等产品线的研发，以产品创新抢占市场先机，构建优质产品布局。持续推进产品标准化和模块化，提高产品通用性和互换性，满足客户个性化需求，提高生产效率和产品质量，降低生产成本。强化产品经理职责，建立和完善产品经理体系，实现产品生命周期管理。</p> <p>2、大力推进市场拓展：（1）在智能物流领域，继续巩固国内快递电商行业的优势地位，深耕综合供应链行业机会，持续扩大海外市场规模，提升海外本土化业务能力。（2）在智能制造领域，聚焦轮胎、汽车零部件、食品冷链、家居、锂电材料、化工化纤等重点行业，扩大重点</p>

客户份额，提升项目交付能力，推动业务稳定增长。（3）在新能源领域，深耕重点客户，加快创新型解决方案和产品的推广应用，紧盯新市场机会，扩大业务规模。

3、切实增强盈利能力：公司将完善产品和技术平台，加快产品和技术研发创新，提升产品综合竞争力。公司将加强成本与费用管控，优化供应链模式，加快数字化能力建设，持续推动各业务环节降本增效，努力提升盈利能力。

4、稳步提升组织能力：公司将推进业务变革与机制优化，全面推行工作标准化建设，提高运营效率，加强战略执行过程纠偏管理，确保经营目标达成。面向大规模定制模式，公司将构建数字化运营中台与绩效指标评价体系，提升运营管理能力。公司将构建销售预测与供应链计划体系，实现数字工厂投产使用，进一步增强供应链保障能力。

5、推进募投项目建设：公司将严格按照监管要求合规使用募集资金，加快募投项目建设，力争尽快实现“智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目”和“总部及研发中心建设项目”的交付使用。公司将聚焦于基建交付、设备采购、生产准备、系统设计和上线等工作，从生产模式、管理能力、流程体系、人才培养等多个方面匹配公司战略发展需求，加快精益、敏捷和柔性生产能力的建设。

问题 2：公司是否有横向发展规划，在政策鼓励投资并购的背景下，公司是否有关注过投资并购的机会？

回复：公司上市以来一直在关注投资并购的市场和机会。现阶段，公司更多地专注于内部运营的强化和提升，包括对办公自动化（OA）、企业资源规划（ERP）以及工程设计软件等关键业务系统的升级改造。这些措施旨在提高公司的运营效率和管理水平。随着这些内部优化工作的推进，将有助于公司在未来更好地评估和吸收潜在的并购标的。现阶段公司暂无并购计划。未来如有相关并购事项，公司将严格按照相关法律法规及交易所的有关规定进行信息披露，请以公司在法定披露媒体披露的信息为准。

问题 3：人工智能及人形机器人等极具发展潜力，公司是否计划往相关方向拓展？

回复：近年来，传感器技术、定位技术，以及物流自动化技术的发展大大提升了智能物流的输送分拣效率以及仓储空间的利用率，降低了企业成本。未来，视觉、物联网、大数据、云计算等新兴技术在智能物流与智能制造行业的应用将变得愈加广泛，能进一步高效地整合、管理和调度数据资源，推动智能物流和智能制造行业发展。公司在相关领域主要为集成应用前沿技术，不会投入研发人工智能、人形机器人等。公司始终聚焦于物流企业中转场内部的自动化作业，也将持续专注于自己的主营业务来做深、做专、做强。因此，公司目前暂不涉及人工智能及人

形机器人等相关业务，公司将继续关注技术发展和市场变化，以把握未来可能的业务拓展机会。

问题 4：贵公司在战略上的规划，未来三年发展的战略目标是？

回复：公司自成立以来，始终坚持自有核心技术和产品，深耕智能物流行业，积极拓展智能制造行业，目前已成长为智能物流行业具有一定知名度的解决方案和产品提供商，在智能制造领域已完成战略布局并形成一定业务规模。未来三年，公司将秉持国际化、品牌化、数字化战略，完成国际化市场和服务基本布局，打造行业领先的产品和解决方案创新能力，提升数字化运营能力，公司将继续以“致力于智能物流和智能制造的创新发展”为使命，以“成为全球领先的智能物流及智能制造解决方案提供商”为愿景。

问题 5：公司目前的人员规模情况及对应的盈亏平衡点是多少？何时能够达到？

回复：公司第三季度定期报告已经披露，公司三季度营收、净利润等指标较去年同期均有不同幅度改善。在提升经营业绩的同时加强成本管控是公司实现长期高质量发展的重要目标，公司将进一步推进“智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目”募投项目建设，拟通过增加核心零部件自产比例、优化供应链模式降低成本。公司将持续致力于提升公司的竞争力和市场地位，通过优化产品和服务、拓展市场和提高运营效率来实现业绩的稳健增长。公司是否能够达到盈亏平衡点还请以公司披露的定期报告为准。

问题 6：公司产品在海外的竞争力如何？物流板块中出海业务占比情况？

回复：公司早在 2018 年就制定了国际化中长期战略，是国内行业中较早布局海外市场并形成规模化收入的企业之一。公司 2021 年、2022 年、2023 年新签海外订单额分别为 3.95 亿元、4.87 亿元、6.27 亿元，整体海外业务规模呈稳步上升态势。根据公司 2024 年度半年报数据，公司 2024 年 1-6 月份，境外地区收入为 7685.22 万元，较去年同期增长 245.34%。物流板块中出海业务发展态势良好，公司将在年度报告中披露相关签单及在手订单情况，请您继续关注公司后续的定期报告和信息披露，以获取最新的订单情况和业务进展。

问题 7：公司从接到订单到收入确认的平均交付周期是多久？

回复：公司在手订单的交付周期基本在 9-12 个月左右，具体的交付周期可能会因项目的复杂性、规模、客户需求以及其他实际操作因素而有所不同。公司一直致力于优化项目管理流程，以确保高效完成订单交付。

问题 8：科捷智能所在的高端装备行业目前发展情况如何？

回复：公司成立之初主要专注于智能物流系统及产品的设计、研发、生产、销售及服务，在较短时间内实现了较快发展，市场份额稳步提升，现已成长为国内智能物流领域的领军企业之一。公司在 2018 年开始拓展智能仓储业务，并于 2019 年拓展智能工厂业务，目前在智能仓储和智能工厂领域已完成战略布局并形成一定规模，成长为该行业的重要参与者。公司于 2022 年底布局的新能源业务初具规模，2023 年新能源业务签单额 15,499.33 万元，较去年同期增长 249.02%，公司在新能源行业的销售额逐步上升。公司在 2018 年制定了国际化中长期战略，是国内行业中较早布局海外市场并形成规模化收入的企业之一，目前已拓展韩国、印度、泰国、柬埔寨、越南、土耳其、捷克、以色列、德国、法国、荷兰等市场，并逐步推进本土化业务落地。公司 2021 年、2022 年、2023 年新签海外订单额分别为 3.9 亿元、4.9 亿元、6.3 亿元，整体海外业务规模呈稳步上升态势。

基于自有核心技术和产品，公司是行业内少有的覆盖智能物流、智能仓储、智能工厂三大业务领域的解决方案提供商，能够为客户提供贯通工业和流通领域的全场景的整体解决方案。未来，公司将坚持智能物流、智能仓储、智能工厂和新能源业务协同发展，加强产品和技术创新，聚焦重点行业和客户，大力拓展海外市场，为客户实现自动化、数智化转型升级而努力，全力助推工业智慧时代变革。

问题 9：在智能工厂领域，公司在哪些行业深耕，并获取了哪些订单？

回复：2022 年以来，公司在智能制造系统业务领域继续拓展各类下游应用的领域、进入新的行业领域，签单规模呈逐年上升的趋势。智能制造系统主要应用于锂电新能源、光伏、汽车零部件、轮胎、化工化纤、家居、食品冷链等行业。其中，得益于新能源车的发展及中资企业出海和国外市场客户逐步转向寻求更有性价比的供应商，公司在轮胎行业获取了多个过亿元的大额订单。