

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：2024-006

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	国元证券研究所 电新首席研究员
时间	2024年12月
参会方式	现场调研
公司接待人员 姓名、职务	陈吉龙：董事、财务总监、董事会秘书
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：公司与友商做的业务有何区别？</p> <p>答复：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。与友商相比，公司的产品链更广，覆盖了从流通物流到生产物流、新能源业务等多个领域；且业务覆盖面较广，使得公司能够在不同行业的需求变化中保持稳定的业绩表现，公司将继续关注市场动态，调整战略以适应市场变化，并致力于提升公司的竞争力和业绩表现。</p> <p>问题 2：公司近年开展新能源业务的原因？</p> <p>答复：从业务发展上，2020年至2021年，智能物流行业处在发展高峰期，业务体量不断增加，为保障产品交付质量，公司集中优势力量服务于智能物流业务板块，实现了稳定、高效、高品质的项目交付，为公司拓展新能源行业打造了良好的口碑和品牌基础。从技术层面上，新能源业务与智能物流业务、智能工厂业务在一定程度上拥有共通的关键技术、设备和人才，公司在机械、电气、软件、AI视觉、智能算法、嵌入式等领域储备了大量的工程师，可以实现在新能源业务快速转换。自2020年起，公司已</p>

开始拓展新能源行业。为抓住新能源行业发展机遇及更好地为客户提供优质服务，公司集中优势资源，于 2022 年成立了新能源事业部，目前已与多家锂电新能源、锂电材料、光伏行业客户建立合作关系。

问题 3：公司目前在各个板块有哪些主要客户？

答复：公司智能物流板块客户主要集中在快递物流、电商新零售行业，与公司常年合作的国内大客户主要为顺丰、京东，公司还拓展了 Shopee、Coupang、Delhivery、Flipkart、Trendyol 等海外客户。

公司智能制造系统下游客户主要为轮胎、汽车零部件、食品冷链、家居、锂电材料、化工化纤等领域，近年来，轮胎行业业绩表现尤为突出。基于公司在轮胎行业的良好口碑和执行能力，在赛轮轮胎的基础上，公司拓展了包括昊华轮胎等在内的新客户。

在新能源领域，公司拓展了天能电池集团股份有限公司、广州巨湾技研有限公司、江苏海四达电源有限公司等客户。

问题 4：公司在手订单的交付周期是怎样的？

答复：目前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 5：公司与顺丰之间的交易是怎样的？

答复：深圳市顺丰投资有限公司作为持有公司 11.14% 股份的重要股东，公司与顺丰之间的交易始终遵循正常的商业条款，旨在实现双方共赢合作，并确保交易价格的公允性和市场竞争力。

问题 6：公司是否有提高毛利率的举措？

答复：随着国家对智能物流、智能制造及海外物流领域有利政策的逐步落地，相关领域的需求将逐步释放，公司未来仍有较大的市场空间。公司将继续坚持智能物流、智能制造和新能源业务协同发展，聚焦重点行业重点客户，大力开拓市场。同时围绕加强成本与费用管控、优化供应链网络、加快数字化能力建设、持续推进产品标准化和模块化、提高运营效率等方面持续推进各业务环节的降本增效。另外，公司正在进行“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”募投项目建设，建成数字化工厂，构建数字化产品和技术平台，打造行业内智能工厂标杆，逐步推进部分核心零部件自产自制，优化供应链网络，降低产品生产成本，提高产品质量和生产效率，提高盈利能力。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。

问题 7：公司在海外市场的行业地位及竞争力

答复：公司于 2018 年确定了国际化发展的中长期发展战略，成立专门的海外业务团队，开始布局海外业务，是同行业中海外业务布局较早的企业之一。公司海外业务团队长期扎根海外本土市场，主动寻找市场机会，业务已涵盖东亚、南亚、东南亚、欧洲等地区，并在韩国、印度、泰国、柬埔寨、越南、土耳其、以色列、德国、法国、荷兰等国家实施交付了大型项目，以专业高效的解决方案能力和海外大型项目实施交付能力，获得了海外客户 Coupang、Delhivery、Flipkart、Shopee、Trendyol 等海外客户的认可，并形成海外大型项目的标杆效应。

问题 8：公司拓展海外业务，在海外业务落地方面，配置是怎么样的？

答复：目前国外本土客户由境外分支机构服务，公司目前在韩国、香港设有子公司，后期会在新加坡设立子公司，以新加坡、香港子公司作为未来境外业务、分支机构的投资平台，积极拓展周边国际市场，扩大国际化业务规模，提升品牌竞争力。

问题 9：公司目前是否有投资并购的计划？

答复：公司上市以来一直在关注并购机会。目前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数字化升级改造，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 10：公司在市值管理方面是否有计划？

答复：公司高度重视市值管理相关工作，致力于增强公司的核心竞争力和盈利能力，以提升价值创造能力并获得资本市场的认可。未来，公司将坚持稳健经营和持续创新，遵守监管要求，优化公司治理结构，专注于生产经营，不断提升业绩和实力，为股东创造更大的价值，并回报投资者的信任与支持。