

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： 2025-002

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与了本次业绩说明会的线上投资者
时间	2025年5月12日（周一）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理：龙进军 2、董事会秘书兼财务总监：陈吉龙 3、独立董事：常璟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问董事长，公司既在回购注销股份，又提出增发选项，这不矛盾吗，请解释一下</p> <p>公司回复：尊敬的投资者，您好！感谢您的关注与提问。2024年，公司基于对自身未来发展前景的坚定信心以及对公司价值的充分认可，为切实维护投资者合法权益、稳定市场预期，连续实施了三期股份回购计划，回购资金总额区间为2.1亿元至4.2亿元。其中，第三期股份回购计划拟以1.5亿元至3亿元资金回购公司股份用于注销，减少公司注册资本。这一举措旨在推动公司股票价格向其长期内在价值的合理回归，强化资本市场对公司发展潜力的认知，彰显公司对股东利益的高度重视与郑重承诺。另一方面，公司提请股东大会授权董事会以简易程序向特定对象发</p>

行股票，主要是为了提前预留快速融资通道，以便在公司后续有相关融资需求时能够迅速响应，确保公司能够灵活应对市场变化和业务拓展的资金需求。该审议程序属于部分上市公司通行做法，主要为未来可能发生的融资需求提前做好准备，以保障公司的持续健康发展。两者并不矛盾，回购注销股份是为了提升公司价值和股东回报，而提前预留融资通道则是为了支持公司的长期战略发展。公司始终致力于平衡股东利益与公司发展的需求，以实现可持续增长。再次感谢您的关注与支持！

2、科捷智能高管你们好！为什么营销费用哪么高？就拿一季报营业额才1点5个亿，营销费用就高达近2千万？而且每个季度都有计提损益，难道公司出来的产品是没有订单就提前生产了吗？

公司回复：尊敬的投资者，您好！感谢您对科捷智能的关注与提问。2025年一季度，公司整体销售费用为1917万元，较去年同期增长约15.95%。其中，职工薪酬占整体销售费用约72.92%，较去年同期增长约9.33%。职工薪酬增加的主要原因是公司人员规模较去年同期有所扩大，同时2025年第一季度签单额较去年同期大幅增加了90.56%，根据公司现行激励政策，销售人员领取的销售激励与公司签单金额密切相关，因此，公司支付的销售激励相应增加，从而导致职工薪酬同比上涨。

按照会计准则相关规定，公司会计计提信用减值损失，1季度共计提资产减值损失55.27万元。公司始终坚持“以销定产”运营模式，不存在无订单就提前生产的情况，公司一季度的计提损益与产品提前生产并无直接关联。后续，公司将持续加强项目管控，提升投入产出效率与经营质量，以更好地回报投资者。再次感谢您的关注与支持！

3、科捷智能在高端装备行业中具体涉足了哪些细分领域？各领域当前的发展状况如何？在国内市场和海外拓展方面分别取得了哪些进展？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注与提问。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,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。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,目前已拓展韩国、印度、泰国、柬埔寨、越南、土耳其、捷克、德国、法国、荷兰等市场,并逐步推进本土化业务落地,公司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,获得了包括 Coupang、Delhivery、Flipkart、Shopee、Trendyol 等在内海外客户的认可,并形成海外大型项目的标杆效应。公司 2021 年、2022 年、2023 年、2024 年新签海外订单额分别为 3.95 亿元、4.87 亿元、6.27 亿元、11.36 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,以自动化、数字化、智能化技术赋能产业高质量升级与可持续发展。再次感谢您对公司的关注。

4、科捷智能高管们你们好！从最近披露信息公司订单将 31 个亿。到目前为止，有没有新的订单业务，是什么方面的？

公司回复：尊敬的投资者您好,感谢您的提问。截至 2025 年一季度末,公司在手订单合同金额合计为 31.91 亿元,其中海外业务在手订单 20.15 亿元。公司 2025 年一季度新签订单额为 9.83 亿元,较去年同期增加 90.56%,其中海外业务签单额 6.26

亿元，较去年同期增加 95.44%。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，以自动化、数字化、智能化技术赋能产业高质量升级与可持续发展。关于公司最新订单情况，您可持续关注公司相关公告，再次感谢您对公司的关注。

5、看到公司这些年的研发投入在逐年上涨，请问龙总，科捷智能 2024 年研发费用投向哪些方面？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。2024 年，公司研发投入共计人民币 9,735.02 万元，同比增长 33.14%。公司秉持“技术创新与市场拓展双轮驱动”的经营策略，聚焦新能源、轮胎、跨境电商等高速增长领域，加速产品技术迭代升级，形成“研发-应用-优化”的良性循环体系。报告期内，公司精心打造了高位高速堆垛机、EMS、窄带分拣机、自动集包、自动倒笼设备等一系列创新产品，不断拓宽产品线的广度与深度，构筑起多元化且具竞争力的产品矩阵。凭借产品创新的优势，公司成功抢占市场先机，推动研发成果在新能源、轮胎及快递分拣行业的落地实施，构建起高质高效的产品布局体系。2024 年，公司组建的专业技术研发团队取得了多项突破性成果，成功推出了基于 3D 相机的垛型检测技术、智能调度平台、VirtualWeb 控制平台及基于嵌入式的通用工业控制器等一系列前沿技术成果，并将这些先进技术广泛应用于多个订单项目和研发项目中，为公司的发展提供了强大的技术支撑，进一步巩固了公司在行业内的技术领先地位。再次感谢您对公司的关注。

6、公司 2024 年及 2025 年一季度签单情况如何？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。2024 年，公司新签订单总额 19.30 亿元，虽较去年同期下降 18.12%，但这一变化系公司主动实施战略优化的结果。公司以提升长期竞争

力为导向，战略性调整签单结构，主动减少低附加值项目承接，转而聚焦高价值、大规模项目，着重提升单个项目的签单规模、订单质量与盈利水平，为实现可持续高质量发展夯实基础。在海外业务方面，公司积极开拓海外本土客户，并紧跟国内战略客户的出海步伐，海外新签订单约 11.36 亿元，较去年同期增加 81.18%。尽管 2024 年度公司整体签单规模有所缩小，但通过优化收入结构和拓展海外市场，签单的整体结构和质量得到了显著提升。公司 2025 年一季度新签订单额为 9.83 亿元，较去年同期增加 90.56%，其中海外业务签单额 6.26 亿元，较去年同期增加 95.44%。截至 2025 年一季度末，公司在手订单合同金额合计为 31.91 亿元，其中海外业务在手订单 20.15 亿元。再次感谢您对公司的关注。

7、公司去年发布了三期股份回购，每次回购用途都不一样，实施如此大规模股份回购的原因是什么？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。2024 年，基于对公司未来发展前景的坚定信心及对自身价值的充分认可，为切实维护投资者合法权益、稳定市场预期，公司连续实施三期股份回购计划，回购资金总额区间为 2.1 亿元至 4.2 亿元。此举旨在推动公司股票价格向长期内在价值合理回归，强化资本市场对公司发展潜力的认知，彰显公司对股东利益的高度重视与郑重承诺。通过系统性、持续性的股份回购，公司有效缓冲市场波动对股价的冲击，切实保障投资者资产稳定，充分展现出以投资者利益为核心的经营理念。这一系列举措不仅传递出公司管理层对企业发展的坚定决心，更显著增强了投资者对公司的信任度与认同感，为公司长远发展营造了良好的市场环境。再次感谢您对公司的关注。

8、2025 年半年报能扭亏吗？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的提问。2025 年，公司将持续推进智能物流、智能仓储、智能工厂和新能源业务协同发展战略，加强产品和技术创新，聚焦重点行业和客户，深耕

国内市场，大力拓展海外市场，以自动化、数字化、智能化技术赋能产业高质量升级与可持续发展。未来，公司将围绕五大核心方向扎实推进各项工作：

1、产品与技术创新方面：聚焦客户实际痛点需求开展产品和技术研发，持续加大研发投入，紧扣行业前沿技术趋势；同时对重点产品设计及交付过程推行工作标准化和模块化，提升产品稳定性与市场竞争力；

2、市场拓展方面：在稳固与快递电商重点客户合作关系的基础上，积极开拓仓配、跨境等新业务领域的合作，聚焦汽车、新能源等高潜力行业，打造标杆项目并加速海外市场布局，完善全球服务网络；

3、数字化建设方面：以业财一体化为核心，全面优化 PLM、SAP 等系统，通过多系统集成应用提升公司各业务环节运营效率与管理效能；

4、科捷智能数字化产业园项目方面：正式运营后，将围绕核心生产环节进行精细化管理，深度整合生产与管理资源，构建现代化智能生产体系，进一步降低生产成本；

5、文化建设方面：大力加强企业文化建设，通过开展多元活动增强员工归属感，激发团队活力，全方位推动公司高质量发展，为投资者创造更大价值。

有关公司 2025 年半年度的业绩情况，请以公司届时披露的定期报告为准。再次感谢您对公司的关注！