

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：2025-004

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议 ☒其他（“我是股东”走进上市公司-科捷智能）
参与单位名称	国投证券股份有限公司及参与“我是股东”走进上市公司-科捷智能活动的投资者 25 人
时间	2025 年 7 月 10 日下午 14:00-16:00
会议召开地点	科捷智能科技股份有限公司 A 栋办公楼 211 会议室
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	为讲好沪市上市公司高质量发展故事，营造理性投资、价值投资、长期投资的市场氛围，国投证券青岛分公司邀约优质客户走进上市公司——科捷智能，通过实地探访公司在智能物流和智能制造解决方案领域的创新成果与应用场景，促进各方思想碰撞与业务交流合作。本活动增强了投资者对公司未来发展的信心。未来，科捷智能将立足投资者实际需求，在实现自身发展的同时，积极拓展公司与投资者的交流渠道，加深彼此互信互通，切实保护投资者合法权益，为维护资本市场健康有序运行贡献公司力量。活动具体情况如下： 组织投资者参观公司数字展厅，向投资者讲解了公司的发展历程及成立至今的重大事件、产品展示、公司的业务布局等相关情况。 组织投资者参观公司数字化工厂，走近产品的生产线，近距离感受公司制造过程中的技术创新。 座谈会上，投资者们详细听取了公司的基本情况、战略规划、数字化转型等内容的介绍，进一步加深了投资者对科捷智能的了解和认识，增

	强了投资者对公司的信任和认可。具体交流情况如下： 1、公司发布了《市值管理制度》，公司将继续深耕智能物流、智能制造和新能源三大业务板块，加大海外业务拓展力度。目前公司智能物流面对那些应用场景？目前智能物流业务占公司主营收入比例？ 答复：在智能物流领域，公司长期与全球顶尖的电商快递企业保持紧密合作，客户覆盖范围包括顺丰、德邦等头部快递物流集团，以及京东、泰国 Shopee、韩国 Coupang、印度 Flipkart、土耳其 Trendyol 等国内外大型电商平台；公司通过深耕客户应用场景，针对不同流量规模与成长阶段的电商快递企业，在当前仍需人工干预的环节，推出了局部自动化解决方案，可以覆盖全自动导入、自动集包、自动卸货等环节。根据 2024 年年报，智能物流业务营收占公司主营业务收入的 60%以上。 2、公司智能制造业务，应用于哪些行业？ 答复：公司智能制造系统的下游行业包括锂电新能源、轮胎、汽车零部件、食品冷链、化工化纤、家居等，未来公司将聚焦大汽车（轮胎）、冷链和大健康等重点行业，以行业头部企业为突破口，充分发挥公司在产品研发、系统集成与项目交付方面的优势，为客户提供从方案设计、设备制造到安装调试、售后维护的全生命周期服务，打造更多行业标杆项目，提升公司在行业内的知名度与美誉度。 3、公司第二增长曲线有规划实施吗？ 答复：公司成立之初，主要从事物流科技领域设备制造及系统集成业务；2018 年，公司前瞻性布局智能制造领域，以智能仓储系统的开发作为切入点，进一步开展智能工厂项目，实现了智能仓储系统和智能工厂系统的规模化销售，成为国内智能制造业务的重要参与者之一。在新能源领域，公司自 2022 年开始布局，组建了研发、销售售前、工程技术、项目交付及售后服务团队，能够为新能源电池制造领域提供物流、仓储整体解决方案及非标自动化装配产线，目前正在锂电和储能打造了行业标杆项目，为未来市场开拓树立了良好口碑。公司是国内知名的智能物流和智能制造解决方案提供商，专注于为国内外客户提供智能物流与智能制造系统及产品的设计、研发、生产、销售及服务。基于自有核心技术和
--	---

	产品，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。 4、公司提出增发预案，考虑通过并购实现新的业务发展嘛？ 答复：根据《上市公司证券发行注册管理办法》相关规定，“上市公司年度股东大会可以根据公司章程的规定，授权董事会决定向特定对象发行融资总额不超过人民币三亿元且不超过最近一年末净资产百分之二十的股票，该项授权在下一年度股东大会召开日失效。”公司根据该规定在年度股东大会上进行授权，是在政策允许范围内，向年度股东大会申请以简易程序融资发行股票的授权，不是实际的增发行为。国家当前鼓励行业内围绕主营业务进行并购重组与产能升级，公司亦希望围绕产业链上下游开展投资并购，以进一步增强公司核心产品能力，因为只有年度股东大会才可申请该授权，故公司披露相关公告。目前公司暂无定增融资计划及明确并购计划，如有相关计划，将根据上海证券交易所相关规定及时履行信息披露义务。 5、目前公司海外业务情况发展如何？ 答复：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 2022 年、2023 年、2024 年新签海外订单额分别为 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。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%。公司秉承国际化战略目标，致力于发挥国内工程师的研发实力和公司的大规模制造优势，以满足全球市场在销售、运输、现场安装、售后服务等方面的需求，为国际客户提供高性价比产品服务。在全球化布局方面，公司已拓展东亚、南亚、东南亚、中东、欧洲等多个区域市场，并逐步推进本土化业务落地。目前，公司已在印度、韩国、泰国、柬埔寨、越南、土耳其、以色列、德国、法国、荷兰等国家落地多个较大规模的项目并取得业务收入。通过上述项目
--	---

	的成功落地，公司赢得了包括韩国 Coupang、印度 Delhivery、印度 Flipkart、Shopee、土耳其 Trendyol 等海外客户的高度认可，并在海外市场树立了大型项目的标杆效应，进一步巩固了本公司在全球智能物流和智能制造领域的竞争地位。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单	无