

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：2025-005

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
参与单位名称	参与了本次业绩说明会的线上投资者
时间	2025 年 9 月
会议召开地点	东方财富路演平台（ http://roadshow.eastmoney.com/luyan/4902906 ）
公司接待人员 姓名、职务	龙进军：董事长、总经理 陈吉龙：董事、财务总监、董事会秘书 常璟：独立董事
投资者关系活 动主要内容	公司于 2025 年 9 月 29 日下午 15:00-16:00 通过网络互动方式，召开了 2025 年半年度业绩说明会，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。具体交流情况如下： 问题 1：请问公司有无定增计划 回复：尊敬的投资者您好，公司目前暂无定增计划，若后续存在相关事项，公司会严格按照法律法规的要求及时履行信息披露义务，感谢您的关注。 问题 2：请问龙总，1 至 3 季度在手订单是多少？ 回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。关于公司在手订单的具体金额，请您关注公司后续发布的定期报告或相关公告。 问题 3：您好，请问公司新签订单增速？在订单大增的基础上，公司履约能力如何

	回复：尊敬的投资者您好，公司新签订单特别是海外业务实现强劲增长，2025 年上半年海外新签额同比增幅达 155.55%。面对订单大幅提升，公司通过聚焦高价值项目、打造柔性供应链及推进交付流程标准化等措施持续提升履约能力，确保订单高质量交付。公司已经形成成熟的项目管理体系，建立了柔性供应链保障，通过高效整合多方资源，完成项目集成、安装和调试，能够快速准确的完成项目交付，能够支撑业务规模的快速扩张。感谢您的关注。 问题 4：3 季度回款有没有超预期？有收购蚂蚁机器人或其它机器人产业的意向吗？ 回复：尊敬的投资者您好，公司高度重视应收账款管理，针对应收账款，公司系统性地推进回款工作，通过分级管理、协商分期、法律途径等多元化措施全力保障现金流安全与股东权益。关于第三季度具体的回款数据及是否超预期，请您以公司后续披露的定期报告和财务数据为准。现阶段公司暂无明确并购计划，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。感谢您的理解与关注。 问题 5：请问公司在 ai 应用场景上有哪些布局 and 规划？谢谢。 回复：尊敬的投资者您好，公司为智能物流和智能制造系统解决方案提供商，智能物流系统是集合了机械、电控、软件、AI 视觉、智能算法、嵌入式驱动、大数据等多学科、多技术交叉的复合系统，智能制造系统主要由软件、硬件、系统服务等几个部分组成，其中硬件主要有 AMR、传感器、数据采集器等。在 AI 视觉、智能调度系统（含 AMR）等多个应用场景，我们对深度学习、神经网络等前沿 AI 技术进行了深入的研究和应用，感谢您对公司的关注。 问题 6：请问公司对未来毛利率做何展望，是否能够进一步修复？另外，请问公司是否有信心完成股权激励的业绩目标？谢谢 回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司以增强长期核心竞争力
--	---

	为导向，对签单结构进行战略性调整，一方面主动减少低附加值项目承接；另一方面重点布局高价值、大规模项目，通过提升单个项目的签单规模与订单质量，实现盈利水平的优化。在此基础上，公司加大降本增效力度，2025 年上半年，公司整体毛利率同比提升 5.51 个百分点，进一步助力净利润减亏。公司持续加速海外市场开拓，采用“深耕海外本土客户+跟随中资战略客户出海”策略，有效突破海外市场份额。2025 年上半年，境外项目收入占比已达 51.62%，且因境外项目毛利率显著高于境内项目，该业务板块不仅推动营收规模提升，更直接为公司盈利水平改善提供关键支撑。股权激励计划是公司健全长效激励机制、吸引和留住核心人才、实现股东利益与员工利益协同的重要举措。公司管理层将持续聚焦公司主业，通过优化订单结构、加速拓展海外市场、深化降本增效等既定经营策略，全力推进各项业务发展。关于激励计划的具体进展，请您关注公司后续披露的定期报告及相关公告，再次感谢您的关注。 问题 7：贵司 23 年 Q2 到 24 年 Q1 新签订单高达 23.85 亿，按照 9-12 月的交付周期，按理这些订单大部分在 24 年底就交付了，但 24 年的营业额却只有 13.94 亿，离 23.85 亿差的较多。即使算上 25 年上半年的营业额 4.9，二者加起来 13.94+4.9<19 亿，也还没有完成 23 年 Q2 到 24 年 Q1 新签订单金额。这个原因解释说明一下。这个是否跟公司产能有关，如果跟产能有关，是否有改善措施。并说明一下 24 年 Q2-25 年 Q1 新签订单在 25 年底转换率能达到多少？（邮箱征集问题） 答复：尊敬的投资者您好，公司智能物流与智能制造系统集成业务均严格遵循“时点法”确认收入，即以取得客户的最终验收报告作为收入确认的唯一时点，而非按照合同约定的预付款、发货款等进度节点分期确认，该会计政策导致订单金额转化为营业收入存在显著的时序滞后。近年来，公司业务结构持续优化，平均订单金额显著提升，公司积极拓展海外市场，出海订单占比增加。相较于国内同等规模项目，海外项目因涉及国际物流、清关、适应不同国家客户验收标准等复杂环节，其交付周期普遍更长。此外，公司项目多对应客户新建厂房（而非改造项目），设备的入场安装与调试进度直接受制于客户基建完工情况，若客户基建延迟则会导致项目启
--	--

	动或关键环节延后，从而拉长整体执行周期。综合上述原因，公司部分大型项目执行周期有所延长。公司现有产能能够较好地保障公司订单的交付，同时公司持续通过强化项目管理、优化供应链、推进标准化、模块化等措施提升公司项目交付效率。关于公司 2025 年度的营业收入情况，请您关注公司公开披露的定期报告或相关公告，感谢您的关注。 问题 8：贵司的智能制造/智能工厂板块是否也会集中在 6.18、双 11、双 12 后才集中验收吗？国外的订单也有这种季节性情况吗？（邮箱征集问题） 回复：尊敬的投资者您好，公司下游客户中，来自快递物流和电商新零售的收入占比相对较高，公司向快递物流和电商新零售提供的产品较多集中于全年业务量最大的“618”“双十一”“双十二”前完成设备调试并投入试运行，受此影响，公司智能物流系统的验收、收入确认较多集中在第三、第四季度；公司智能制造/智能工厂板块的服务对象主要为制造业客户，其项目验收节奏不受电商促销周期影响，而是取决于客户自身的生产规划、预算周期及项目具体排期与施工进度。公司海外业务中属于快递电商和跨境物流领域的客户，通常以“黑五”作为自动化系统投入使用的集中节点，受此影响该部分业务对应的项目验收也会集中在年末，其他海外客户订单不受此影响，验收根据合同节奏正常进行，感谢您的关注。 问题 9：贵司启动了三轮股票回购，第三轮建议早早回购完成，让投资者看到公司的信心。（邮箱征集问题） 答复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注与建议。公司回购是基于对未来发展的信心和对公司价值的认可，旨在维护投资者利益。后续将严格遵循监管要求进行回购操作，并及时披露相关进展。 问题 10：公司签单情况，及未来展望（国内、海外）（邮箱征集问题） 回复：尊敬的投资者您好，2024 年以来，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。在竞
--	---

	争优势相对较大的海外业务方面，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，海外新签订单实现大幅增长，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，2025 年上半年新签海外订单 8.66 亿元，同比增长 155.55%，其中欧洲区域新签订单累计突破 1.5 亿元，整体海外业务规模呈稳步上升态势。感谢您的关注。 问题 11：在无人物流、智能物流及人形机器人方面公司有何布局？（邮箱征集问题） 回复：尊敬的投资者您好，公司致力于为客户提供智能物流和智能制造整体解决方案，使客户实现生产经营全过程的自动化、数字化、智能化，目前暂不涉及人形机器人业务。公司始终密切关注新兴技术的创新与应用，积极拓展相关技术在公司产品研发等各领域应用的可能性。感谢您的关注。
--	--