

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：2026-001

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 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	2026年5月8日(周五)下午 15:00~17:00
会议召开地点	全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)
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	<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、董事长您好，请问公司是否已经参股了星动纪元最新一轮的融资？</p> <p>公司回复：尊敬的投资者您好，公司已联合顺丰通过其旗下投资平台新元报科技（拟更名丰捷启元科技，以工商变更为准）完成对星动纪元的新一轮战略投资，积极抢抓智能物流产业智能化升级机遇。公司以资本合作为纽带，持续推进以具身智能为代表的前沿技术在智能物流场景的研发与落地应用，进一步夯实技术创新能力，持续提升核心产品与解决方案竞争力，感谢您的关注。</p> <p>2、贵公司在抖音等平台发布的内容非常好，让大家能更清晰的了解科捷的产品和商业落地案例。望再接再厉</p> <p>公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的认可与肯定！公司十分重视</p>

品牌传播与市场沟通，通过抖音等新媒体平台，直观展示公司核心产品、技术优势及商业落地案例，方便大家更好了解公司业务与发展布局。后续我们将在严格遵守信息披露规则的前提下，持续做好内容输出与价值传递，深耕主业、稳健经营，以良好业绩回馈广大投资者的信任与支持。再次感谢您对公司的关注与支持。

3、董事长您好，最近星动纪元的人形机器人已经在顺丰、邮政的数个物流中心进行智能分拣，并完成具身行业首个 PMF。考虑到星动纪元已经与贵公司签署了战略合作协议并且公司已经参与了其新一轮的融资，以及公司在智能分拣，智能仓储和智慧工厂有大量的商业落地应用，公司在产业协同、资源整合方面有何打算？是否会产生 1 加 1 大于 2 的生态效应？

公司回复：尊敬的投资者您好，通过公司、顺丰与星动纪元三方合作，未来有望通过人形机器人解决方案实现全流程、多岗位对传统人工操作的替代，灵活适配物流仓储、分拣、转运等多场景作业需求，进一步推动物流行业向自动化、智能化升级。

在人形机器人海外商业化布局方面，国内外物流作业场景存在明显差异，国内快递非标化特征显著，而欧美、俄罗斯等海外高端市场普遍采用标准化箱体，人形机器人适配性更强。

随着与星动纪元合作持续深化，公司将进一步夯实在全球高端物流装备与系统解决方案领域的差异化竞争优势，依托公司成熟的全球化项目交付能力，与前沿机器人技术深度融合，不断提升核心技术壁垒，持续拓宽业务护城河，为长期高质量发展注入强劲动能。感谢您对公司的关注与支持。

4、查看贵司 25 年年报，关键研发成果 uv 电芯打印技术，该技术的技术壁垒有多高？后续对于贵司增加营收有何帮助？

公司回复：尊敬的投资者您好，UV 电芯打印技术是公司在新能源领域重点布局的核心工艺技术，融合精密打印、智能喷涂、UV 固化、视觉控制与专用材料等多领域技术积累，技术门槛较高，形成了显著的差异化壁

垒。该技术可有效提升电芯的安全性、一致性、生产效率，产品良率，契合行业高端化、绿色化发展趋势。目前已在多家头部客户完成工艺验证与打样试制，后续将与公司新能源自动化产线深度协同，逐步实现规模化应用，有望为公司带来新的收入增长点与利润贡献，进一步巩固公司在新能源装备领域的技术与市场地位。感谢您的理解与支持。

5、贵司与星动纪元合作的项目——“基于大模型技术的具身机器人自动上件系统的研发”，这个预计是什么时间可以商用？该项目是否用于代替人工对物品分类环节工作？预计会带来什么样的收益？

公司回复：尊敬的投资者您好，“基于大模型技术的具身机器人自动上件系统的研发”为公司 2026 年 1 月 30 日正式立项的研发项目，目前正处于技术攻关与场景验证阶段，后续公司将根据研发进度、技术指标验证情况及客户场景适配节奏，稳步推进商用化落地。该项目旨在通过具身智能机器人替代传统人工上件环节，构建由具身机器人、交叉带分拣及视觉系统组成的智能分拣体系，实现包裹的自动识别、智能抓取、姿态调整与精准投放，可有效替代分拣导入环节的人工上件、分类投放等重复性工作。系统推广应用后，将有效解决人工依赖问题，显著提升分拣系统整体效率并降低运营成本；同时可灵活适配多样化包裹形态，推动物流行业向智能化升级，满足公司技术积累与产业化发展的战略需求，进一步巩固公司在智能物流领域的技术领先优势。感谢您对公司的关注。

6、25 年股权激励达成了，对于 26 年达成股权激励信心如何，有哪些具体的举措

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司 2025 年股权激励目标已顺利完成，充分体现了公司战略落地能力和核心团队执行力，对 2026 年股权激励目标达成具备充足信心。后续公司将严格按照年报未来发展规划，持续深化全球市场布局、深耕新能源与高端制造优质赛道，保持高强度研发投入推进机器人及智能物流技术迭代，同时加快产能释放、优化订单与成本结构、提升经营质量，并依托长效激励机制凝聚核心人才，全方位保障经营目标稳步实现，为股权激励业绩达成筑牢坚实基础面。

7、贵司投资了星动纪元布局机器人，是否有计划投资关联企业蚂蚁机器人？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司围绕产业链上下游相关领域布局，始终立足主业发展战略，遵循市场化原则审慎开展产业投资与生态协同布局。目前公司与产业链相关企业保持常态化业务交流与生态联动，后续如有相关投资、资本合作等重大事项，公司将严格按照监管规定及时履行信息披露义务，敬请广大投资者以公司官方公告为准。感谢您的关注。

8、董事长您好，请问未来公司在智能物流 智能仓储 智慧工厂以及工业机器人等方面有何布局？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司长期深耕智能物流赛道，并稳步布局智能仓储、智慧工厂及工业机器人等领域，未来将围绕国际化、模块化、标准化、数字化四大战略方向统筹推进整体布局：智能物流领域巩固行业龙头地位，国内深化头部电商快递及跨境仓配合作、优化产品与盈利模型，海外持续完善欧亚及美洲市场本地化交付与服务体系；智能仓储聚焦轮胎、大汽车、新能源材料核心赛道，打磨行业专属解决方案，并依托中资出海机遇拓展海外相关产业链仓储场景；智慧工厂锚定电气装备、工程机械等优势行业，打造数字化工厂与自动化产线整体集成方案，形成可复制的标杆模式；同时纵深布局新能源产业链，深耕锂电与储能自动化装备及工艺技术研发。此外，公司依托与星动纪元的战略协同，积极推进具身智能、工业机器人等前沿技术在物流及制造场景落地应用，坚持以技术创新与市场拓展双轮驱动，实现智能物流、智能制造、新能源业务协同向好发展。

9、介绍一下贵司提出的四化中的模块化、标准化、数字化在贵司业务中的具体含义以及对于经营的助力情况？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司“四化”战略为国际化、模块化、标准化、数字化。其中，国际化作为公司追求卓越发展的必经之路，聚焦海外增量市场，布局全球多个区域业务，提升盈利空间，同时通过与全球顶尖企业同台竞技，反向推动自身能力升级，降低单一市场风险，增强经营

稳定性；模块化以提升产品竞争力为核心，覆盖堆垛机、电控柜等 10 条核心产品线，通过搭建标准化模块库，实现产品快速配置与批量交付，有效降低生产成本、提升设计效率，既能快速响应客户多样化需求，也能有力支撑全球订单高效交付；标准化聚焦构建业务端与中后台全场景标准化体系，形成可复制、可推广的流程规范，显著提升组织管理与项目交付效率，夯实精细化管理基础，降低对个人经验的依赖，保障交付质量稳定；数字化已建成全链条核心系统及数据中台，推动经营决策由经验驱动转向数据驱动，有力支撑业务规模扩张，提升生产效率与能源利用效率，持续改善运营效率与运营质量。三者协同发力，形成闭环管理体系，为公司高质量发展、国际化拓展及经营业绩改善提供坚实保障。感谢您对公司的关注。

10、数字化工厂对利润的提升帮助如何？在 25 年的毛利提升中，数字化工厂是下半年才明显有贡献还是全年都有贡献？26、27 年营收和利润提升有何帮助？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。数字化工厂占地面积 86,000 平方米，拥有钣金加工、焊接、喷涂、机加、组装等核心工艺能力，数字化工厂以“硬件奠基、软件赋能、管理革新”为抓手，围绕精益化、敏捷化、数字化、柔性化构建现代化生产运营体系，可高效适配多品种、小批量、快交付的市场需求，在产能保障、交付效率及成本控制方面实现显著提升，公司通过推进标准化、模块化建设及全面数字化转型，打造了更高效的数字化运营底盘，实现运营效率与成本管控能力同步提升，为公司业务规模扩张与盈利质量持续改善提供坚实支撑。

11、25 年看营收集集中在四季度。过往看物流板块有季节性收入集中的特点，目前新增了智能工厂和新能源板块，26 年季节收入集中情况是否会有变化？26q1 亏损是否也是因为季节性收入原因导致的？

公司回复：尊敬的投资者您好，随着公司智能仓储、智能工厂和新能源业务不断拓展，其项目交付、验收节奏全年分布相对均衡，将有望平滑业绩季节性波动。公司下游客户中，来自快递物流和电商新零售的收入占比较高，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”“黑色星期五”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，因此，公司经营业绩存在一定的季节性波动风险。2026 年一季度营收同比增长 73.14%，但净利润承压，主要受汇率波动带来汇兑损益等阶段性因素，一季度业绩不具全年代表性。感谢您的关注和支持！

12、贵司先前一直说海外项目高毛利，但 25 年海外项目毛利才 16.32%，比 24 年还低了，这个是否符合海外高毛利的实际情况？同行兰剑智能、德马科技贵司的平均毛利率高达 30%？贵司当前毛利较低是跟贵司的产品形态有关还是跟接的订单有关？是否有制定毛利率提升的目标？预计何时毛利可以提升至行业中上水平。

公司回复：尊敬的投资者您好，2025 年公司境外业务收入同比大幅增长 263.77%，毛利率为 16.32%，同比有所下滑，主要系阶段性订单结构变化所致，并非海外项目高毛利属性发生改变。一方面，部分跟随中资企业出海的项目虽统计为海外收入，但签约与履约主体均为境内公司，执行国内项目定价与毛利率水平，显著低于真正海外本土项目，拉低了整体海外毛利率；另一方面，2025 年公司交付的 Coupang 等大型海外本土标杆项目，为建立品牌口碑，在合作初期采取了战略性定价，叠加项目实施过程中较高的国际物流、现场安装调试成本，对当期海外业务毛利率造成了阶段性压制。德马科技与兰剑智能的毛利率水平相对较高，主要源于二者的业务结构、产品形态与成本管控模式，与公司当前阶段以大型系统集成项目为主的业务结构存在显著差异，不具备直接可比性：德马科技以高毛利的物流运输分拣核心部件为核心收入来源；兰剑智能则通过高毛利的运营维护、技术咨询服务，叠加高定制化、高附加值的机器人智慧物流系统及高自研率的成本优势，支撑了较高的毛利率水平。为快速拓展市场，公司部分订单采取了更具市场竞争力的定价策略，叠加物流、安装调试成本上升，对毛利率造成阶段性影响。与此同时，2025 年以科捷智能为代表的中资企业成功进入全球头部跨境电商核心供应商体系，标志着国内本土企业正式切入由国际巨头长期垄断的海外高端市场，随着后续标杆项目的持续交付与品牌认可度提升，公司海外业务的议价能力将逐步改善。公司已制定明确

的毛利率提升目标，后续将通过优化订单结构、聚焦高毛利项目、深化模块化与标准化降本、推进核心部件自制等措施持续改善盈利水平，随着高毛利业务占比提升与成本管控成效释放，公司毛利率将稳步改善。感谢您对公司的关注。

13、龙总您好！科捷智能 2026 年一季度营收 2.67 亿元（+73.14%），但归母净利润 -4388.38 万元，亏损较去年同期略有扩大。请问：1.增收不增利的核心原因是什么？2.是否受行业一季度结算规律、项目验收节奏、海外业务汇率波动、毛利率下滑等因素影响？3.这种情况是短期阶段性还是会持续？麻烦您解答，谢谢。

公司回复：尊敬的投资者您好，2026 年一季度公司营收同比大幅增长 73.14%，主要得益于 2025 年签单大幅增加、报告期内项目交付与收入确认进度加快；而归母净利润亏损略有扩大，核心原因是人民币兑美元、韩元阶段性升值带来的汇兑损失，公司海外业务存在美元、韩元外币净资产敞口，主要为境外应收账款及外币货币资金，本季度汇兑因素对经营业绩形成阶段性负面影响:本期合计产生汇兑相关损失约 1700 万元，其中，实际结算交割形成已产生的汇兑损失约 700 万元，其余约 1000 万元系外币资产期末汇率重估产生的未实现账面浮亏。公司将合理统筹外币资金管理，阶段性维持原币持有、灵活调整结汇节奏，后续若汇率走势修复，相关未实现浮亏有望逐步回落。同时，公司将持续监测全球汇率波动变化，动态优化外币资产负债结构，有序压降外币风险敞口；进一步优化海外业务结算体系，推广人民币跨境结算模式，降低外币收支占比，从源头对冲汇率波动风险，减少汇兑损益对经营业绩的冲击，稳定公司整体盈利水平与经营韧性。感谢您对公司的关注。

14、25 年新能源板块整体增长迅猛，贵司 25 年新能源营业额是多少，25 年新能源签订的订单金额是多少？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司新能源业务稳步拓展，已形成良好业务布局与市场拓展态势，相关经营核心数据请以公司定期报告及官方公告为准，感谢您的理解与支持。

15、东杰智能作为行业竞争对手，贵司的营业额和净利润都比其高，都是 25 年实现扭亏为盈，都有布局机器人领域，而贵司研发费用远高于东杰，为何东杰 100 亿市值而科捷智能不及其一半。贵司 26 年在市值管理上有什么具体行动让市值能真实体现出实际价值？比如多宣传机器人，回购注销，管理层承诺不减持甚至增持？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注与宝贵建议。二级市场上市公司估值及市值表现，受宏观环境、行业细分赛道估值分化、市场资金偏好、板块轮动及投资者认知差异等多重因素综合影响，同行业同业公司之间天然存在估值差异性。公司与东杰智能虽同处同一行业、2025 年同步实现扭亏、均布局机器人领域，但双方在业务结构、客户结构、技术研发布局及成长逻辑上依然存在区别。公司营收规模、盈利水平及研发投入均保持行业前列，核心技术壁垒与机器人业务布局扎实，具备良好的中长期发展基础。公司始终高度重视市值管理与投资者权益保护，后续将多措并举夯实内在价值、稳定市场预期：一是深耕主营业务，持续优化业务与订单结构，提升盈利质量与长期成长潜力；二是深化投资者关系管理，通过业绩说明会、机构调研、互动平台等多种渠道，及时、透明传递公司经营情况与战略布局，畅通价值传递，以高质量经营成果回报投资者，感谢您对公司的关注与支持。

16、先前贵司强调深耕海外，目前很多同行如中科微至、东杰、兰剑都有在布局海外，都有在投入研发进行产品升级迭代，科捷智能的竞争优势在哪里，护城河是什么？？如何能在激烈竞争中胜出？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司自 2017 年启动国际化战略，是行业内最早深耕海外市场的企业之一，已形成“深耕本土客户 + 跟随中资出海”双轮驱动模式。截至 2025 年末，业务覆盖韩国、印度、东南亚、欧洲、巴西等 25 个国家和地区，累计交付超 1000 个智能化项目，海外新签合同额从 2021 年的 3.95 亿元增长至 2025 年的 12.07 亿元，境外收入同比大增 256.49%，占总收入比例超 50%，显著领先同行。通过设立新加坡、德国等海外子公司，搭建本土化销售、交付与

运维团队，深度绑定 Coupang、Flipkart、Shopee 等全球头部跨境电商，形成难以快速复制的海外渠道与品牌壁垒。在此基础上，公司长期维持高强度研发投入，坚持产品与技术持续迭代升级，具备全栈自主核心技术、端到端整体系统集成服务能力，同时依托优质客户结构及产业生态协同优势，与中科微至、东杰、兰剑等同行形成明显差异化竞争格局，构筑起稳固的经营护城河；后续公司将持续强化技术创新、优化产品方案、稳步拓展海内外市场，凭借自身全球化布局、技术研发及综合服务优势，在行业日趋激烈的竞争格局中巩固优势、稳健发展。

17、智能工厂板块主要专注那些方向？是否有提供工业操作系统？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司智能工厂业务聚焦电气装备、工程机械等重点行业，以核心大客户为依托，打造标杆项目并持续沉淀解决方案能力。在电气装备领域，公司进一步深化与特变电工集团的战略合作，签约多项高端装备自动化装配及数字化工厂业务，形成稳定订单储备；在工程机械领域，公司与法兰泰克集团多个数字化工厂项目顺利落地，非标自动化产线及 MES 系统集成能力获得市场验证。公司全面构建产品技术架构体系，聚焦电控、软件、视觉及嵌入式四大核心领域。其中，RCS 调度控制系统、基于储能高柔性自动入簇系统的 3D 视觉技术等实现自主可控并规模化应用，有效突破关键技术瓶颈，持续提升产品技术竞争力。依托“规划-生产-管控”一体化解决方案模式，公司数字化工厂整体解决方案能力获得市场认可，品牌影响力持续提升，为智能工厂业务长远发展筑牢根基。

18、近期跌幅巨大，贵司有市值管理的具体措施吗？

公司回复：尊敬的投资者您好，二级市场股价波动受宏观经济环境、市场资金供求、行业周期及投资者情绪等多重因素共同影响。公司始终高度重视市值管理与投资者权益保护，后续将多措并举夯实内在价值、稳定市场预期：一是深耕主营业务，持续优化业务与订单结构，提升盈利质量与长期成长潜力；二是深化投资者关系管理，通过业绩说明会、机构调研、互动平台等多种渠道，及时、透明传递公司经营情况与战略布局，畅通价

值传递，以高质量经营成果回报投资者。感谢您对公司的关注与支持。

19、陈先生您好，请问公司目前在新能源如燃料电池和储能领域，都与哪些企业有合作？对公司的发展前景，营收结构有何影响？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司积极布局新能源相关赛道，涵盖新能源材料、动力电池和储能产业链等方向，已与行业内亿纬锂能、远景动力、新中能源、鹏辉能源、得壹能源、容百科技、龙幡科技等多家主流头部企业建立良好业务合作关系。目前新能源相关业务稳步拓展，将持续丰富公司业务布局、营收结构，逐步成为公司未来稳健发展的重要增长点。后续业务具体进展，敬请关注公司公告。感谢您对公司的关注与支持。

20、董事长您好，公司在一季度公告中披露，签订单规模较上年同期阶段性略有下滑，主要系本年度春节假期时点延后，且公司一季度部分重点客户投标规模体量较大，决策流程较长，多个大型项目立项、招标工作相应延后，致使一季度新单签订节奏短期放缓。后续随着各类项目集中启动招标、市场拓展及客户合作持续深化，公司新签订单将稳步回升。请问上述情况目前进展如何？新签订单数量是否会在下一季报显现？

公司回复：尊敬的投资者您好，一季度新签订单确实受春节延规模确实受春节假期时点及大型项目招标周期拉长影响。截至一季度末，公司在手订单约 35.88 亿元，同比增长 12.44%，订单储备充足。公司将持续跟进重大项目，积极把握市场机遇，推动订单规模稳步扩大，夯实业绩增长基础。相关新签订单情况请您关注公司后续披露的定期报告内容，感谢您对公司的关注与支持。

21、贵司股价截止 4 月底还处于破发且贵司可流通股份在 3 月份大幅增加，鉴于这些股份有减持风险，管理层是否可以带头承诺 3 年内不减持以便提振股价

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司二级市场股价、股本结构及股东减持事宜的关心与建议。公司始终高度重视市值管理与全体投资者利益，管理层及核心股东对公司长期发展价值充满坚定信心，始终秉持

长期看好、长期持有的理念。对于股份减持相关事项，公司相关股东及管理层将严格遵守监管规则、首发及上市承诺，依规履行信息披露义务。同时公司也会持续聚焦主业经营、深耕赛道拓展、扎实做好经营业绩与内在价值提升，以稳健的基本面夯实市值基础，努力回报广大投资者的信任与支持。我们会认真吸纳您的合理建议，持续维护二级市场稳定和中小投资者权益。感谢您的关注和支持！

22、贵司 25 年新签订单同比增长较高而 26 年 Q1 增长同比降低，那预计 26 年能否保持新签订订单同比 25 年高速增长？

公司回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。2026 年一季度，公司实现新签订单金额约 7.82 亿元，本期新签订单规模较上年同期阶段性略有下滑，主要系本年度春节假期时点延后，且公司一季度部分重点客户投标规模体量较大，决策流程较长，多个大型项目立项、招标工作相应延后，致使一季度新单签订节奏短期放缓，一季度订单的短期签单表现不代表全年整体经营趋势，后续随着各类项目集中启动招标、市场拓展及客户合作持续深化，公司新签订单将稳步回升。

23、关于管理费用部分，贵司管理费用对比行业兰剑智能、东杰智能偏高，这个偏高原因分析，后续的趋势是怎样的？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司管理费用阶段性高于部分同行，主要是近年来业务版图持续扩张、全球化及新赛道布局加快，叠加核心人才梯队建设、中长期股权激励投入，以及办公运营配套资产投入折旧增加等综合因素所致，属于公司做大做强过程中的战略性投入。后续公司将持续推进内部精细化管理、优化组织架构与费用管控体系，通过数字化运营、精益化降本增效，随着业务规模持续释放、规模效应逐步显现，管理费用率有望稳步优化、趋于合理。感谢您的关注。