

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：2026-002

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	2026 年 9 月
会议召开地点	东方财富路演平台（ http://roadshow.eastmoney.com/luyan/5486879 ）
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 2026 年 9 月 18 日下午 15:00-16:00 通过网络互动方式，召开了 2026 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：请问公司目前在欧美地区开展的业务是跟随中资出海为主还是公司自行在当地进行的业务拓展？另外公司在半年报中披露公司已成功进入全球头部跨境电商核心供应链体系，能否披露一些更多的信息？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司海外业务采取"助力中资企业出海"与"海外本土市场拓展"双轮驱动模式，欧美地区为公司深耕的核心区域，公司业务重心正加速向欧美高端市场、高附加值领域转型升级。2026 年上半年，公司成功进入全球头部电商、快递核心供应链体系，海外业务结构进一步优化。目前，公司业务已拓展至韩国、印度、泰国、柬埔寨、越南、土耳其、捷克、德国、法国、荷兰、波兰、新加坡、英国、巴西等 28 个国家，积累了丰富的海外项目落地经验，并加速推进深耕

	本土化业务。在中资企业出海领域，公司持续斩获 GOFO、JoyBuy、某全球快时尚跨境电商企业订单，标准化解决方案规模化复制成效显著；在海外本土市场拓展领域，公司成功拿下多个全球头部企业电商客户、Coupang、Shopee、Flipkart 等订单，海外客户结构持续优化。订单方面，截至报告期末，公司在手海外订单约 16.77 亿元，同比增长 15%；截至 2026 年 8 月 29 日，公司在手订单约 42.54 亿元，订单储备充裕，为后续经营发展奠定了坚实基础。 问题 2：当前储能行业处于爆发增长阶段，特别是近几年中东地区地缘局势加快了储能的发展，贵司在该领域布局多年，今年是否有收获爆发式增长？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。在全球能源转型与海外储能需求增长的背景下，锂电及储能行业景气度较高，公司新能源业务持续受益。新能源业务是公司三大核心业务之一，公司深耕动力电池与储能行业多年，具备锂电中后段整线交付能力。2026 年以来，公司新能源业务取得多项突破：已进入某全球锂电头部企业物流体系白名单；7 月、8 月相继中标锂电化成物流线项目（超 2 亿元）及储能科技二期锂电项目（约 7000 万元）；同时与亿纬锂能、鹏辉能源、远景动力等核心客户合作持续深化，订单保持稳定增长。感谢您的关注与支持！ 问题 3：董事长您好，目前京东物流，顺丰，中国邮政等各大物流公司都宣布要进行具身物流机器人的场景搭建和数据采集。请问公司在具身智能领域有哪些发展和布局？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。报告期内，公司通过丰捷启源（上海）企业管理合伙企业（有限合伙）战略投资北京星动纪元科技有限公司（以下简称“星动纪元”）。星动纪元全栈自研通用机器人软硬件产品，公司携手顺丰及星动纪元共同研发面向物流场景的人形机器人整体解决方案，可覆盖仓储、分拣、转运等多岗位作业，实现全流程人工替代。目前，公司已完成适配人形机器人的物流场景规划、方案设计与场地搭建，实现人形机器人在物流交叉带上件场景的全流程技术适配。
--	--

	下一步，公司将充分发挥在物流场景规划、方案设计及系统集成领域的核心优势，搭建"技术研发+场景落地+项目集成"一体化协同体系，持续打磨具身智能物流解决方案并推动规模化商用，抢抓海内外具身智能商业化落地窗口期，培育公司长期增长引擎。 问题 4：董事长您好，公司上半年在新能源锂电池领域不断取得新订单。请问这部分业务的利润率如何？另外公司在智能工厂方面有哪些项目落地或进展？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。新能源业务方面：关于您关注的利润率情况，公司未单独披露新能源业务板块的利润率口径，相关业务收入计入智能制造业务（智能仓储系统+智能工厂系统），其盈利水平随项目结构及交付进度有所波动。业务进展方面，公司持续深化与亿纬锂能、鹏辉能源、远景动力、海四达、瑞浦兰钧等核心客户的合作，核心客户实现持续复购，化成分容与仓储物流等核心业务订单保持稳定增长。公司已成功进入某全球锂电头部企业物流体系白名单，供应链合作由资质认证推进至规模化交付阶段，已承接其化成分容及储能装配相关业务，截至目前，2026 年该客户累计新签订单超 3 亿元。公司在马来西亚、匈牙利两大海外市场分别实现订单落地，国内与海外双轮驱动的业务模式初步成型。此外，公司具备锂电中后段整线交付能力，在 UV 喷涂打印、储能装箱、下线打包等环节构建差异化竞争优势，其中 UV 喷涂打印业务专业实验室已完成多家头部客户打样验证。智能工厂方面：公司智能制造业务（智能仓储系统+智能工厂系统）已实现规模化销售；数字化工厂及相关配套设施已于 2025 年建成并投入使用，获评"2026 年青岛市智能工厂""2026 年先进级智能工厂"，并入选工信部"2025 年度绿色工厂"（国家级）；成熟的智能仓储与智能工厂解决方案已在美国、柬埔寨、印尼、韩国等多国市场实现签单。再次感谢您对公司的关注。 问题 5：尊敬的领导，你好。物流行业是具身机器人最有可能率先爆发的行业，贵司是否已经投入重要资源储备相关知识，在这新一轮科技更新抓住先机，实现战略突围。
--	---

	回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前具身智能是物流行业重要前沿赛道，仓储物流被确定为人形机器人的黄金落地场景。公司联合星动纪元研发物流场景人形机器人整体解决方案，目标覆盖仓储、分拣、转运多岗位，实现部分岗位人工替代，此外，海内外场景差异明显，欧美标准化箱件作业更适配人形机器人落地。现阶段我们已经完成交叉带上件场景实验室全流程技术验证。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，凭借公司长期积累的全球项目交付能力，与前沿机器人技术深度融合，不断提升核心技术壁垒，充分发挥场景理解与系统集成核心优势，搭建“技术研发+场景落地+项目集成”一体化协同体系，持续打磨具身智能物流解决方案并推动规模化商用。公司将抢抓海内外市场具身智能商业化落地窗口期，培育长期增长引擎，支撑公司高质量发展。 问题 6：尊敬的领导，你好。国内物流行业唯一达到 pmf 的机器人明星公司—星动纪元从 26q2 开启了千台级别机器人生产，星动纪元+科捷智能+顺丰，这一最佳落地闭环组合为行业提效将起到重要推动。作为 physical AI 落地的关键窗口期，贵司作为行业先行者必将收获巨大红利。请问未来贵司在机器人方向的大目标是什么，贵司是否从一个传统的物流集成商转变为掌握高端制造的高科技企业？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前具身智能是物流行业重要前沿赛道，仓储物流被确定为人形机器人的黄金落地场景。公司联合星动纪元研发物流场景人形机器人整体解决方案，目标覆盖仓储、分拣、转运多岗位，实现部分岗位人工替代，此外，海内外场景差异明显，欧美标准化箱件作业更适配人形机器人落地。现阶段我们已经完成交叉带上件场景实验室全流程技术验证。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，凭借公司长期积累的全球项目交付能力，与前沿机器人技术深度融合，不断提升核心技术壁垒，充分发挥场景理解与系统集成核心优势，搭建“技术研发+场景落地+项目集成”一体化协同体系，持续打磨具身智能物流解决方案并推动规模化商用。公司将抢抓海内外市场具身智能商业化落地窗
--	---

口期，培育长期增长引擎，支撑公司高质量发展。

问题 7：请问公司在数字孪生领域有哪些产品和技术优势？

回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司自主研发的软件产品体系包括拣选控制系统（PDS）、机器人调度系统（RDS）、企业生产执行系统（MES）、仓库管理系统（WMS）、仓库控制系统（WCS）、智能调度系统及 3D 监控平台等。其中，3D 监控平台借助物理引擎模拟，基于设备运行反馈信号进行模拟同步动作，并采集容器位置信息进行双重验证，实现与现场设备同步的 3D 显示和故障快速报警；同时可统计活动件、易损件的运行状态并与设计使用上限比对，及时提醒需检查、更换的部件，提升运维效率，具备虚拟仿真与可视化监控的数字孪生技术特征。此外，公司数字化工厂已于 2025 年建成投用，并将持续深化数字孪生技术在智能物流与智能制造场景的应用。

问题 8：陈先生您好，请问公司目前在物流分拣设备，智能仓储，新能源各领域的营收占比分别是多少？

回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。根据《2026 年半年度报告》，上半年公司实现营业收入 73,314.87 万元，其中：智能分拣系统收入 49,196.07 万元、占比 67.10%，智能仓储系统收入 15,478.39 万元、占比 21.11%，两者合计占比 88.21%，其余商品类型（智能输送系统、智能工厂系统及其他业务：有偿售后、备件销售及其他）合计占比 11.79%。此外，智能物流业务（智能分拣系统+智能输送系统）合计占比约 73.36%，智能制造业务（智能仓储、智能工厂-含新能源）合计占比约 22.46%。再次感谢您的对公司的关注。

问题 9：董事长您好，公司目前海外业务进展怎样？在降低汇率损失方面有哪些措施？

回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。海外业务方面，目前公司业务已拓展至韩国、印度、泰国、柬埔寨、越南、土耳其、捷克、德国、法国、荷兰、波兰、新加坡、英国、巴西等 28 个国家，积累了丰富

	的海外项目落地经验，并逐步推进深耕本土化业务。截至报告期末，公司在手海外订单约 16.77 亿元，同比增长 15%，订单储备充足，海外业务有望持续贡献增量。汇率风险管理方面，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。 问题 10：贵司提出的标准化模块化是否意味着后续从定制型项目转型为标准化项目，从物流行业切入到更多行业，如新能源、汽车、医疗等。 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。标准化、模块化是公司 "国际化、模块化、标准化、数字化" 四化战略的重要组成部分，其目的并非放弃定制化能力，而是在保障客户个性化需求的前提下，通过产品平台化、模块化提升交付效率与成本竞争力。公司全面推行模块化设计理念，已完成窄带分拣机、交叉带小车等十余款核心装备的迭代升级，形成可复用、可拓展的模块化产品平台，核心设备图纸复用率显著提升；针对客户的非标定制需求，公司可依托标准化、模块化、参数化设计优势快速完成设计定型。同时，公司机械、电气、软件等底层核心技术能力在智能物流、智能工厂、新能源三大业务板块间是通用的，标准化、模块化建设使成熟的产品平台与设计方案能够快速复用于新能源、汽车、大健康等新行业场景，在持续拓展行业覆盖的同时，有效降低研发成本与交付成本。目前，公司业务已从快递物流、电商新零售延伸至新能源锂电、汽车零部件、轮胎、大健康、食品冷链等多个领域，形成 "标准化产品平台支撑多行业应用" 的业务模式。感谢您的关注与支持！ 问题 11：董事长您好，公司上半年的业绩属于增收不增利，公司在半年报中也表示上半年为了树立标杆产品，打进供应链体系而在利润率上做出了让步。公司目前在手订单依旧较多，请问下半年这种增收不增利的情
--	---

	况会有多大程度的好转？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2026 年上半年，公司实现营业收入 73,314.87 万元，同比增长 49.06%；归属于上市公司股东的净利润 5,650.18 万元，较上年同期增加 9,377.89 万元。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-8,041.40 万元，出现阶段性亏损，主要受以下阶段性因素影响：一是公司为适配业务发展节奏、夯实中长期竞争力，加大生产经营配套投入及市场、渠道等战略性前置布局，对当期盈利形成阶段性影响；二是公司前期为切入新兴行业、树立市场标杆而落地的大型标杆型项目于本报告期确认收入，该类项目以市场突破、品牌拓局为核心目标，毛利水平偏低且前期研发、方案投入较高，对当期综合毛利率形成压制；三是受人民币兑美元、韩元汇率阶段性升值影响，本期产生汇兑综合损失 2,688.89 万元。订单方面，截至报告期末公司在手订单规模约 37.78 亿元，其中海外在手订单约 16.77 亿元、同比增长 15%；截至 2026 年 8 月 29 日，公司在手订单约 42.54 亿元，订单储备充裕、结构持续优化。后续随着低毛利标杆项目逐步落地收尾、优质新增订单持续落地、高端化高毛利海外订单逐步交付并结转收入，公司主营业务盈利结构将持续优化，盈利水平有望稳步改善。 问题 12：贵司在新能源锂电池方向部署了自动入簇、化成分容物流、uv 打印技术，跟众多的新能源企业合作开展项目，近期也签订了众多合同。贵司在新能源领域全流程中定位哪部分？是全流程还是后半段还是？贵司切入该领域，跟传统锂电池设备玩家如先导智能和其他从物流领域如中鼎智能切入进去的玩家有何区别？贵司的核心竞争力是什么？是否有自身独有的技术门槛？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。在新能源锂电领域，公司的定位是锂电中后段的物流自动化解决方案：主要覆盖从原材料库、半成品库到化成分容环节的物流输送、仓储系统及配套设备，并在此基础上进一步向下线打包、储能装箱、UV 打印等环节延伸，整体打通锂电后端的物流链路，为客户提供一体化的中后段交钥匙方案。与行业内
--	--

	专注于前中段工艺装备的厂商，以及同行业以仓储输送为主的物流自动化厂商相比，公司的差异化和核心竞争力主要体现在两点：一是贯通能力，公司除提供原材料、成品立体仓库及化成分容物流系统外，还延伸至下线打包、储能装箱、UV 打印等环节，实现锂电后端物流与工艺环节的衔接贯通，而非仅停留在仓储输送单点；二是核心技术门槛，即 UV 打印（UV 喷涂打印）技术。该技术融合精密打印、智能喷涂、UV 固化、视觉控制与专用材料等多领域技术积累，以数字打印替代传统贴蓝膜工艺，公司已落地第一条方壳大型锂电池 UV 打印量产线，形成了显著的差异化技术壁垒，这也是公司区别于同行业厂商的核心竞争力所在。感谢您的关注与支持！ 问题 13：公司的管理层你们好，自公司上市以来，营收稳步增长，业务领域不断拓展，但股价却长期低于发行价，请公司适当进行市值管理。起码不要让股价长期处于破发状态，不断完善公司发展让价格回归价值，以回报上市之初即持有的老股东以及新晋投资者。 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司始终重视股东回报与公司价值维护。基于对公司未来发展前景的良好预期及内在价值的高度认可，为维护广大投资者利益、增强投资者信心、推动公司股价向长期内在价值的合理回归，公司自 2024 年以来已连续实施三期股份回购计划，目前均已实施完毕，累计回购股份超 2,516.26 万股，回购金额超 2.6 亿元。 公司股价受宏观经济、行业周期、市场情绪等多重因素影响。公司将继续专注主业经营，不断提升经营质量与盈利能力，努力以良好的经营业绩和持续稳定的股东回报推动公司价值回归。再次感谢您对公司的关注。 问题 14：董事长您好，作为公司上市之初即一直持有的老股东，公司这些年在智能物流分拣，智能仓储和智慧工厂方面不断取得进展，而且成功进军新能源领域，并在具身智能赛道积极布局，这些亮眼的成绩大家都看在眼里。在各业务领域的不断拓展下，公司的产品生态也由点到面，涵盖了快递物流、电商新零售、锂电、储能、轮胎、食品冷链、家电家居、化工化纤各领域。相信在未来全自动化智能工厂的建设浪潮中公司一定能
--	--

	崭露头角，成为智慧工厂生态领域的重要一员。请公司重视软硬件一体自主研发，加速全球布局，提升自身产品力，以更高质量的营收和利润率不断回馈社会，公司员工以及新老股东。 回复内容：尊敬的投资者您好，非常感谢您长期以来对公司的关注、信任与支持。公司自成立以来深耕智能物流与智能制造领域，已构建起覆盖智能物流、智能仓储、智能工厂三大业务领域的解决方案提供能力，产品应用领域深度覆盖快递物流、电商新零售、新能源锂电、汽车零部件、两轮车、电力电缆、家居、食品冷链、医药大健康等行业。未来，公司将继续坚持智能物流、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，持续强化软硬件一体化自主研发能力，大力拓展海内外市场、加速全球化布局，不断提升产品力与盈利质量，以更高质量的营收和利润回报股东、员工与社会。敬请广大投资者继续关注和支持公司发展。 问题 15：uv 打印技术第一代是否已经量产，第二代技术进展如何？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。UV 喷涂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。公司依托独有工艺路线搭建 UV 喷涂打印业务专业实验室，具备场内全自动工艺验证与批量试制能力，公司已完成 UV 打印工艺迭代，并在多家头部锂电客户完成工艺验证与打样试制，2025 年已落地公司第一条方壳大型锂电池 UV 打印量产线，替代传统包蓝膜工艺。目前公司建有专属专业实验室，具备场内全自动工艺验证与批量试制能力，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。第二代 UV 绝缘涂层技术目前正稳步推进，将与化成分容物流线、储能自动入簇系统协同，为锂电与储能行业提供更具竞争力的自动化解决方案。相关技术进展请以公司定期报告及公开披露信息为准。感谢您的关注与支持！ 问题 16：龙总您好。贵司先前针对部分项目毛利低的说明是战略性定
--	---

价。请问一下贵司战略性定价是否有一套规则，如果有一般是怎样的？比如说是进入新行业、已有行业标杆性客户？

回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司定价遵循市场化、项目制原则，主要结合商业谈判、招投标情况、产品竞争难度、订单规模、订单可持续性、项目回款速度及客户战略价值等因素综合评估。公司前期低毛利标杆项目，主要适用于战略聚焦行业的“首台套”项目，即公司首次进入某一新行业、为行业头部客户打造的标杆性项目。此类项目承担市场突破、品牌拓局、验证技术方案的战略职能，公司以树立行业标杆为核心目标，通常采取更具市场竞争力的报价策略；同时，首台套项目前期研发投入和方案投入较高，故该类订单整体毛利偏低，具有阶段性、战略性特征。需要说明的是，公司的战略开拓并非无边界扩张，而是围绕核心行业有节奏、有选择地推进。目前公司战略聚焦于大汽车（含轮胎、电池解决方案、锂电材料、汽车电子、汽车行走等）、大健康及食品冷链等行业，首台套项目仅针对战略聚焦行业内需要重点突破的头部客户标杆场景。随着标杆项目落地、方案可复制性增强，后续同类项目研发成果复用、交付效率提升，项目盈利水平将显著改善，公司也将持续优化签单结构，聚焦高价值、大规模项目，推动综合毛利率稳步提升。感谢您的关注与支持！

问题 17：董事长您好，继上次三星电子在 6 月份访问科捷智能进行深度考察与交流后，双方后续是否有进一步合作的进展和意图？

回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司与客户的业务合作及具体进展情况，请以公司于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的公告为准。公司与具体客户的相关合作信息受商业保密协议约束，如相关合作达到信息披露标准，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务，切实保障广大投资者的知情权。公司将继续聚焦主业经营，积极拓展境内外市场，持续提升核心竞争力与经营质量，以良好的经营业绩回报广大投资者。

问题 18：请问科捷智能近期在锂电池及储能领域中标的订单利润率情

	况如何 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司具体订单、项目的利润率属于公司商业机密，且涉及与客户的商业安排，不属于公开披露范围，不便对外披露，敬请谅解。公司在锂电池及储能领域的最新经营情况，请以公司定期报告及相关公告披露的信息为准。感谢您的关注与支持！ 问题 19：根据公司半年报披露，上半年公司非经常性损益合计约 1.32 亿元人民币，请问这部分收益是绝大多数来源于投资星动纪元股权带来的公允价值账面浮盈吗？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。报告期内，公司对相关产业方开展股权投资，进一步完善公司前沿技术产业布局。报告期内公司非经常性损益增量主要来自公司战略投资星动纪元对外股权投资确认的税后公允价值变动收益。再次感谢您对公司的关注。 问题 20：Q2 毛利率同比下降，原因是战略性项目定价导致，那抛开战略性项目之外，毛利率是多少？公司持续推行的模块化、标准化实际是否转化为毛利率的提升了，如果有大概提升了多少？ 回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司二季度毛利率波动主要系阶段性战略项目集中确认收入所致，该类项目以市场突破、品牌拓局为核心目标，属于阶段性、结构性因素。随着前期低毛利标杆项目逐步落地收尾、优质新增订单及高毛利海外订单陆续交付结转，公司综合毛利率将稳步改善。公司持续推进标准化、模块化、数字化建设与精益成本管理，相关降本增效举措已在经营各环节持续落实并逐步显效。具体经营数据请以公司定期报告为准。感谢您的关注与支持！ 问题 21：贵司 22 年之前的毛利率都在 20% 以上，23 年为了转型而阶段性签订了一些低毛利的项目，截至目前 23 年签订的低毛利项目是否都已经交付完毕了？预计毛利率何时能恢复到 20% 以上？针对毛利率的提升，是否有每年度明确的目标值？提升毛利率的具体举措是什么，比如哪
--	--

些核心零部件的自研

回复内容：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司前期为切入新兴行业、树立市场标杆而落地的大型标杆型项目于本报告期确认收入，该类项目以市场突破、品牌拓局为核心目标，毛利水平偏低且前期研发、方案投入较高，对当期综合毛利率形成压制；后续随着低毛利标杆项目逐步落地收尾、优质新增订单持续落地、高端化高毛利海外订单逐步交付并结转收入，公司主营业务盈利结构将持续优化，盈利水平有望稳步改善。

公司毛利率水平受订单结构、市场竞争格局、原材料价格及项目交付节奏等多重因素影响，具体经营数据请以公司定期报告为准。针对您关注的毛利率提升举措，公司将持续推进以下工作：一是优化签单结构，主动减少低附加值项目承接，聚焦高价值、大规模项目，提升单个项目签单规模与订单质量；二是逐步增加核心零部件自产比例，选取标准化、模块化程度较高、经济效益较好且具有卡脖子技术的上游产品场内自制，降低原材料成本；三是推进产品标准化、模块化建设，完成窄带分拣机、交叉带小车等核心装备迭代升级，形成可复用、可拓展的模块化产品平台，提升交付效率、降低制造成本；四是强化供应链与成本管控，通过供应链成本优化、交付效率提升与交付成本管控等举措，深化采购品类管理、建立核心零部件成本基准；五是深耕海外市场，坚持 "深耕海外本土客户 + 跟随中资战略客户出海" 策略，海外新签订单逐步转向欧美高端市场，境外业务毛利率显著高于境内业务；六是持续加大研发投入，自主研发堆垛机、多层穿梭车、交叉带分拣机、EMS/RGV 等核心装备及 WMS、WCS、MES 等核心工业软件，实现关键技术自主可控。后续随着低毛利标杆项目落地收尾、优质新增订单持续落地、高端化高毛利海外订单逐步交付并结转收入，公司主营业务盈利结构将持续优化，盈利水平有望稳步改善。感谢您的关注与支持！

问题 22：价值交流建议。贵司在投资者互动方面比去年做的好，相关产品/方案介绍较过往多，但在实时交流方面做的较少，查看其他上市公司，很多公司每周都有对投资者提问及时回复，贵司在人气榜排名长期靠后（5000 名之后）。贵司目前是副总裁兼这个岗位，太忙可以理解。管理层

	忙于企业内部价值提升这个很重要，但是价值传递这个也是很重要的，贵司在新能源、机器人领域部署落地的技术、产品都是投资者关注的事情，建议安排一个能有较多时间跟投资者互动的人来任职，便于传递贵司的价值。以便贵司在新能源、机器人等前沿方向的技术布局能及时传达出来，让投资者更好了解贵司。可以参考同行公司东杰智能、北自科技，针对投资者的问题及时回复。 回复内容：尊敬的投资者您好，非常感谢您对公司投资者关系工作的长期关注，也感谢您今天参加本次业绩说明会并带来宝贵建议。公司始终重视与投资者的沟通交流和价值传递，目前已通过上证 e 互动平台、业绩说明会、机构调研接待、投资者热线及邮箱等多种渠道，与投资者保持常态化沟通。针对您提出的建议，公司将认真研究并持续改进。再次感谢您对公司的关注与支持，欢迎您持续通过互动平台等渠道与公司交流，提出宝贵意见。
--	---