

证券代码：300486

证券简称：东杰智能

东杰智能科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003 号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	华安证券研究员胡倩倩 江西瑞奇期货研究员刘期彧 高腾基金研究员吕栋 永诚保险研究员王艺群 鼎诚人寿研究员翁欣 东海证券研究员张洺萁 海通期货研究员周水松 国信证券研究员章耀 东方财富证券研究员朱张元
时间	2024年8月6日（周二）下午 16:00-17:30
地点	东杰智能科技集团股份有限公司
上市公司接待人员姓名	副总经理董秘张新海、财务总监张路、证券部经理阴旭光
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、请介绍一下公司业务模式。</p> <p>公司各类产品的销售主要为直接向客户销售，具体业务中可分为向最终用户销售或向项目合作方销售。与项目合作方签订销售协议的情况主要分为两</p>	

种：一种系最终用户为了使沟通交流更为顺畅，会倾向于选择具有良好合作经验的牵头公司，另一种系通过参加招投标取得。公司产品在销售方式、定价方式、收款方式、验收依据等方面不存在明显差异。

1. 定价方式 公司订单大多通过招标取得，合同定价一般以中标价格为准，市场化程度较高。对公司来讲，销售定价系采用成本加成方式，按照合理预期的市场供求关系、约定的制造安装进度对项目成本进行估算，考虑项目的技术难度、合同规模、产能利用程度、争取订单的难易程度等因素，在估算成本的基础上再加上合理利润的方式来确定产品投标报价，并根据竞标确定的价格与客户签署销售合同。

2. 收款方式 一般情况下，公司的结算方式为“预收合同款+发货款+终验收款+质保金”，该模式亦是行业典型的结算方式，代表性的收款模式为“3:3:3:1”，即在合同与协议签订生效后，客户支付合同总金额的30%左右作为合同预付款；主要设备制造完成，发货前后客户支付合同总金额的30%；经客户终验收合格，客户支付合同总金额的30%；客户在产品使用过程中，若未发现质量问题，则一般在项目质保期（通常为1年）满后支付合同总金额的10%。以上为较具代表性的一种收款模式，每个合同签订中的时间节点和款项支付的具体比例可能在此基础上有所调整，如“2:3:2:2:1”的模式，或“3:2:2:2:1”的模式等。公司作为客户的设备供应商，提供的产品多数系承担客户整线连续生产中的部分生产环节的工艺线或工艺单元，销售合同一般约定终验收合格后1个月内收取合同总金额的30%、终验收后1年后收取合同总金额的10%。但在实践中，国内客户一般会在其整条生产线验收通过后才会启动对各供应商的付款程序，此外部分客户因自身原因导致实际付款周期长于合同约定的付款周期，综上因素直接导致公司对客户的终验收款（合同总金额的30%）回款较慢，但公司从有利于维护客户关系角度以及结合对客户历史上的合作情况综合分析，通常给予客户适当的付款弹性时间。

3. 验收方式 公司向最终用户进行直销的，由公司负责安装调试，由最终用户进行终验收。公司向项目合作方进行直销的，大部分由公司负责安装调试，由项目合作方进行终验收；少部分情况由于最终用户在国外，按合同约定不需要由公司负责安装调试，以产品送达合同约定地点（包括但不限于工厂交货），

经验收并取得验收单后完成产品权利义务的转移。

二、公司订单情况怎么样？

目前公司签订的订单与上年同期相比保持稳定状态。与往年相比，今年新签订单中大金额订单数量明显增加，公司聚焦“大行业、大客户、大订单”的战略已见成效。

三、请介绍一下公司订单的获取方式以及订单交付周期。

公司所处行业市场化程度较高，公司获取订单的主要方式通过公开招投标形式，部分订单通过议标方式获得。

公司从项目中标、签订合同、收到预付款后，公司组织生产、安装、调试、验收，在项目规模、工艺要求、甲方配合程度等各方面因素的影响下，整体交付周期有所不同，绝大部分项目周期为 6-18 月。

四、2023 年公司对威马计提了大额减值，2024 年还会计提吗？

2023 年受威马汽车重组影响，公司基于谨慎性原则对威马汽车的应收账款按单项计提坏账损失。针对威马汽车集团的预重整及重整申请，公司在 2023 年 11 月分别向黄冈市中级人民法院和上海市第三中级人民法院指定的重整管理人递交了债权申报资料，均已被受理。结合同行业或相关行业历史数据，在破产重整的情况下，预计供应商等普通债权人仍有望实现 30% 以上的清偿回收比例。因此，公司在 2023 年第四季度对上述威马汽车集团成员客户按 70% 的比例补充计提了单项减值损失。2024 年公司将密切关注威马汽车集团破产重整程序的后续进展，遵照会计准则，并结合相关专业机构的专业意见判断坏账计提的时点及金额。

五、公司授信情况及额度使用情况。

公司 2024 年 4 月 24 日披露过《关于公司及子公司向银行申请综合授信额度及担保事项的公告》，公司预计 2024 年度向银行等金融机构申请不超过 15 亿元人民币的综合授信额度。依据公司披露的 2024 年第一季度报告显示，公司短期借款期末余额 2.03 亿元。后期公司的具体融资金额，请关注公司披露

的 2024 年半年度报告。

六、公司控股股东对公司起到了什么作用。

淄博匠图恒松控股有限公司作为专业管理人，赋能举措包括以下部分：（1）提升公司战略能力。通过帮助公司建立了未来的发展战略，进行了市场聚焦，并已经取得初步成效。（2）对标国际化的企业治理和管理水平，帮助公司从研发到交付进行全链条的流程梳理。（3）国资信用资源支持，帮助整合控股股东的金融资源，探索金融赋能模式开拓市场。

七、竞争情况如何。

公司在系统集成能力、多年项目经验、市场及客户资源、科技创新及知识产权等方面具有核心竞争优势。鉴于目前国内整体市场环境，竞争较为激烈。公司逐步将竞争优势发力于海外市场。

附件清单（如
有）

无