证券代码：688455　证券简称：科捷智能　公告编号：2024-043

科捷智能科技股份有限公司关于以集中竞价交易方式回购公司股份的进展公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

回购方案首次披露日	2024/3/5，由公司实际控制人、董事长兼总经理龙进军先生提议
回购方案实施期限	董事会审议通过后12个月
预计回购金额	30,000,000元~60,000,000元
回购用途	用于员工持股计划或股权激励
累计已回购股数	5,344,123股
累计已回购股数占总股本比例	2.9550%
累计已回购金额	49,896,024.94元
实际回购价格区间	8.31元/股~10.09元/股

一、回购股份的基本情况

科捷智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年3月4日召开第一届董事会第十九次会议、第一届监事会第十七次会议审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购股份方案暨落实“提质增效重回报”行动方案的议案》，同意公司使用首次公开发行人民币普通股取得的部分超募资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司部分股份，回购资金总额不低于人民币3,000.00万元（含），不超过人民币6,000.00万元（含）；回购价格不超过人民币14.58元/股；回购期限自公司董事会审议通过回购方案之日起12个月内。

具体内容详见公司分别在2024年3月5日、2024年3月11日披露于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的《关于公司以集中竞价交易方式回购公司股份的公告》（公告编号：2024-007）、《关于公司以集中竞价交易方式回购公司股份的回购报告书》（公告编号：2024-013）。

二、回购股份的进展情况

根据《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，现将公司回购股份进展情况公告如下：

截至2024年5月31日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购股份5,344,123股，占公司总股本180,849,167股的比例为2.9550%，回购成交的最高价为10.09元/股，最低价为8.31元/股，已支付的资金总额为人民币49,896,024.94元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

上述回购进展符合相关法律法规及公司回购股份方案的规定。

三、其他事项

公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，在回购期限内根据市场情况择机做出回购决策并予以实施，同时根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

科捷智能科技股份有限公司董事会
2024年6月4日

证券代码：688455　证券简称：科捷智能　公告编号：2024-044

科捷智能科技股份有限公司关于2023年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

科捷智能科技股份有限公司（以下简称“公司”或“科捷智能”）于2024年5月9日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于对科捷智能科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函[2024]0089号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，公司与普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“普华永道”或“年审会计师”）、国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”或“保荐机构”）对《问询函》所提及的事项进行了逐项核查、落实，现将《问询函》所涉及问题回复如下：

1、营业收入

年报显示，公司2023年营业收入11.48亿元，同比下降31.2%，智能物流业务和智能制造业务收入均呈下滑趋势。2024年一季度，公司实现营业收入1.51亿元，同比大幅上涨。招股说明书显示，2019—2021年，公司营业收入逐年增长，分别为4.62亿元、8.8亿元和12.77亿元。请公司：1）结合不同业务订单执行交付情况、下游客户需求变动、公司定价策略调整、产销量变化等，补充披露公司2023年营业收入下降原因、是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致；2）结合公司上市以来产品应用领域拓展、客户开拓、新签订单量价变动、产品生产周期变化等，说明公司上市以来截至本年一季度，营业收入波动的原因及合理性、公司收入确认政策有无变化，公司未来收入预期及为达预期的具体举措。

回复：

一、公司说明

2023年度，面对异常复杂多变的国内外环境，在经济增速下行、下游客户需求紧缩、行业竞争态势激烈等多重因素影响下，报告期内公司业绩承压、业务调整遭遇挑战。公司营业收入在2019年-2022年持续高速增长后首次出现下降，主要原因包括：

（1）订单获取方面，受智能物流领域行业市场竞争加剧及国内客户需求紧缩影响、智能制造领域客户投资周期波动以及2022年第二季度至2023年第一季度阶段性业务开展受限影响，2022Q2-2023Q1[1]新获订单同比减少22.13%，是2023年营业收入下降31.20%的主要原因。

[1]订单签订后通常在9-12个月左右完成验收并确认收入，故在2022Q2-2023Q1签订的订单主要对应在2023年确认收入；2022Q2-2023Q1，指2022年第二季度至2023年第一季度，下同。

（2）订单交付执行方面，因公司部分新拓行业标杆客户的行业项目沉淀经验少、2022Q2-2023Q1员工差旅受限情形较多等因素影响，订单交付时间加权平均增加1.28个月，其中智能制造系统加权平均增加5.23个月，致使能够2023年确认收入金额有所减少。

（3）下游客户需求变动及公司相应调整定价策略方面，智能物流业务行业竞争加剧，同质化产品价格竞争激烈，公司为保有现有业务规模体量，面对市场压力积极调整了报价策略，降低了部分订单的签单价格；于智能制造领域，公司于轮胎等优势领域主要客户的大型项目投资于2022Q2-2023Q1遇周期性波动，公司2023年智能制造系统收入主要来自于新领域、新客户的标杆项目，报价亦相对较低。下游市场需求情况及公司定价策略亦对公司2023年收入实现有所影响。

尽管于上述不利因素影响下营业收入出现下滑，但2023年公司围绕加大产品和技术研发投入、积极开拓市场、优化供应链模式、推进数字化建设等重点事项开展工作，加快完成公司整体业务布局转型。在继续紧跟智能物流行业客户投资机会的同时，公司积极开拓智能制造系统应用的新行业、新客户以及海外市场，加快交付节奏，相关措施已取得一定成效。

公司2023年实现新签订单超过23亿元[2]，其中从行业领域维度，智能制造业务新签订单约10.24亿元；从海内外业务布局维度，公司海外业务新签订单6.27亿元，均创历史新高，为公司未来业绩向好发展提供有效支撑。

[2]订单为含税数，下同。

具体情况如下：

（一）结合不同业务订单执行交付情况、下游客户需求变动、公司定价策略调整、产销量变化等，补充披露公司2023年营业收入下降原因、是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致

1、订单获取方面，受智能物流领域行业市场竞争加剧及国内客户需求紧缩影响、智能制造领域客户投资周期波动以及2022年第二季度至2023年第一季度阶段性业务开展受限影响，2022Q2-2023Q1新获订单同比减少22.13%，是2023年营业收入下降31.20%的主要原因

公司作为智能物流和智能制造的解决方案提供商，主要向客户提供系统咨询规划、集成设计、设备研发制造、软件研发实施及现场调试等服务，单个智能物流系统、智能制造系统项目因集成设备、软件数量、复杂程度及设计实施方案不同，规模存在较大差异，因此公司不属于标准制造类企业，不适用产销量分析。公司的订单规模即决定了公司相应会计年度生产、销售的规模。

单位：亿元

2022年-2024年一季度公司营业收入变动与订单匹配情况					
2024年一季度营业收入		2023年营业收入		2022年营业收入	
金额	同比变动	金额	同比变动	金额	
1.51	1,385.08%	11.48	-31.20%	16.69	
2023Q2-2024Q1订单额		2022Q2-2023Q1订单额		2021Q2-2022Q1订单额	
金额	同比变动	金额	同比变动	金额	
23.85	67.65%	14.22	-22.13%	18.27	

注：本回复中数字一般保留两位小数，部分表格合计数与各分项数值直接相加之和在尾数上存在差异，系四舍五入的尾数差异所致，下同。

如上表所示，2023年，公司收入下降的主要原因为公司对以赛轮轮胎为代表的优势工业领域销售收入下降。受宏观环境、投资规划等因素影响，赛轮轮胎等工业领域大型客户投资建设周期性相比快递物流、电商领域客户更为明显。2022年公司向赛轮轮胎交付了东南亚地区规划新建的大型智能制造系统项目（具体可见赛轮轮胎2022年年报披露：“国外方面，公司在稳步推进越南三期和柬埔寨半钢项目建设的同时，还在柬埔寨投资建设年产165万条全钢子午线轮胎项目”），但受赛轮轮胎海外布局周期性影响，公司2023年未有对赛轮轮胎的大额收入确认项目。

2、订单交付执行方面，因公司部分新拓行业标杆客户的行业项目沉淀经验少、员工差旅受限情形较多等因素影响，订单交付时间加权平均增加1.28个月，其中智能制造系统加权平均增加5.23个月，致使能够2023年确认收入金额有所减少

2023年确认收入的项目的交付周期相比2022年有所增加，致使2023年主营业务收入有所下降，具体如下：

单位：月/万元

项目	2023年			2022年		
产品类型	交付周期	收入	收入占比	交付周期	收入	收入占比
智能物流系统	13.01	72,005.64	63.95%	12.83	119,533.53	72.23%
智能制造系统	16.18	31,650.28	28.11%	10.95	43,941.30	26.55%
核心物流设备	8.26	8,779.66	7.80%	5.93	1,799.41	1.09%
软件及智能信息化系统	11.69	152.42	0.14%	17.68	218.68	0.13%
合计	13.53	112,588.00	100.00%	12.25	165,492.93	100.00%

注：按照项目收入加权平均计算，因个别规模较大、实施复杂的大项目未能按期验收，致使平均交付周期较大，公司项目通常可于9-12个月左右完成交付验收。

如上表所示，公司2023年项目平均实施周期相较于2022年延长1.28个月。其中，智能制造系统因公司2023年承接大型项目以新领域、新客户的开拓性行业标杆订单为主，受项目沉淀经验少、交付难度大、亦受员工差旅受限等原因影响，实施交付周期显著延长，使得2023年确认收入金额有所下降；因需配合“双十一”、“双十二”等主要网络购物高峰时点的使用需求进行验证，智能物流系统的客户通常于年末组织集中验收，因而交付周期的波动亦对智能物流系统收入确认存在一定影响。

3、下游客户需求变动及公司相应调整定价策略方面，智能物流业务行业竞争加剧，同质化产品价格竞争激烈，公司为保有现有业务规模体量，面对市场压力积极调整了报价策略，降低了部分订单的签单价格，下游市场需求情况及公司定价策略亦对公司2023年收入实现有所影响

公司主营的智能物流系统、智能制造系统因集成设备、软件数量、复杂程度及设计实施方案不同，订单价格存在较大差异。公司为保有现有业务规模体量，面对市场压力积极调整了报价策略，降低了部分订单的报价，对2023年收入实现亦有一定不利影响。具体分析如下：

（1）智能物流系统

于国内市场，伴随着近年来智能物流系统高速发展，多家同行业公司完成发行上市、补足了资本实力。行业多家公司于近年实现发行上市，一方面提升了行业整体的竞争力和技术能力，加速了国产替代进程；另一方面，同行业公司上市后资本实力的提升及进一步提高市场份额的战略规划，促使行业竞争进一步加剧。

相应的，公司为保有现有业务规模体量，面对市场压力积极调整了报价策略，降低了部分订单的报价，因此导致相关项目毛利率较低。以智能物流系统中“皮带输送-自动化”产品为例，公司与顺丰签订的“顺丰长春兴隆中转场新建项目（总包）”项目，系2023年公司该品类产品中规模较大项目，项目签署于2023年7月，于2023年12月完工验收，实现收入1,318.58万元，发生实际成本1,303.63万元，项目实际毛利率为1.13%；而2022年实现收入的相似规模“皮带输送-自动化”项目实际毛利率为12.61%，境内市场竞争加剧背景下公司对原有主要客户订单报价有所降低。

同时，2023年公司智能物流系统领域前五大项目均为国内项目，毛利率相对较高的境外订单于2023年交付相对较少，相关情形亦对公司2023年智能物流系统收入实现造成一定不利影响。

（2）智能制造系统

相比智能物流系统，智能制造系统具有更高的定制化及客户差异性特征，公司需根据客户工厂建设或智能化改造的具体需求，制订相应的方案并提出报价。智能制造系统领域单个客户通常项目采购规模较大、而采购频次较低，公司报价主要根据项目难度、公司优势、竞争情况等综合评估进行报价。2023年，公司智能制造系统所交付验收项目主要集中于新领域、新客户标杆项目，相比2022年主要集中于赛轮轮胎等优势行业领域大客户项目，报价相对较低，对公司2023年智能制造收入实现造成了一定不利影响。

4、公司2023年营业收入变动情形与行业可比公司同类业务变动趋势基本一致

（1）2023年智能物流系统领域同行业可比公司营业收入均有所下滑，与公司变动趋势一致

在2022年以来智能物流行业主要客户需求存在阶段性收缩导致2022年新签订单同比下降的情况下，行业内公司2023年收入均出现了一定下降，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年收入	变化率	2022年收入
中科微至	195,739.70	-15.44%	231,489.59
中邮科技	195,193.98	-12.05%	221,943.33
德马科技	138,424.55	-9.51%	152,974.76
公司智能物流系统及核心设备	80,785.30	-33.42%	121,332.95

注：中科微至，系中科微至科技股份有限公司（以下简称“中科微至”）；中邮科技，系中邮科技股份有限公司（以下简称“中邮科技”）；德马科技，系德马科技集团股份有限公司（以下简称“德马科技”）。为与同行业公司收入情况可比，将公司智能物流系统及核心设备作为智能物流系统领域合并与智能物流同行业可比公司进行比较。

如上表所示，与公司智能物流业务可比的同行业公司2023年收入均出现下降。其中，中科微至2023年年报披露：“营业收入较上年降低15.44%，主要是因为2022年年末在手订单较2021年减少，所以2023年验收项目减少”，中邮科技2023年年报披露：“营业收入较上年下降12.05%，主要系下游客户投资阶段性调整，国内智能物流系统行业竞争加剧”。

公司的智能物流领域收入下滑幅度高于同行业可比公司，主要原因系：2022年，公司智能物流领域来自境外业务收入占比较高，而境外业务开拓及执行的受限因素使得公司相关业务下滑相比同行业可比公司更为明显，相关情形详见“3、境外资产和收入/一、/(二)”。

综上，公司2023年智能物流领域收入变动趋势与智能物流行业可比公司一致，收入变动情形具有合理性。

（2）2023年智能制造系统领域同行业可比公司营业收入变动情况存在差异，公司变动趋势与主要下游领域接近的可比公司东杰智能一致

公司2023年智能制造系统可比公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	下游主要应用领域	2023年收入	变化率	2022年收入
东杰智能	汽车、物流仓储、工程机械、新能源等	87,197.64	-23.73%	114,328.00
北自科技	化纤、玻纤、食品饮料、家具家电等	186,350.28	17.39%	158,743.98
昆船智能	烟草、酒业、医药、快递电商等	208,588.60	1.08%	206,365.04
公司智能制造系统	轮胎、新能源、汽车、家居家电、电商新零售等	31,650.28	-27.97%	43,941.30

注：北自科技，系北自所（北京）科技发展股份有限公司（以下简称“北自科技”）；东杰智能，系东杰智能科技集团股份有限公司（以下简称“东杰智能”）；昆船智能，系昆船智能技术股份有限公司（以下简称“昆船智能”）。

智能制造系统应用广泛，产品需求主要与下游具体应用领域的投资建设需求相关，因而收入变动情况亦因下游需求不同而存在差异。2023年，公司智能制造系统下游客户主要为轮胎、新能源、汽车、家具家电、电商新零售等领域，可比公司东杰智能与公司业务形态与下游领域较为相近，2023年收入亦大幅下滑，与公司变动趋势一致。

公司智能制造业务与可比公司北自科技、昆船智能的收入变动情况不同，主要原因包括：（1）公司与上述可比公司智能制造系统业务下游应用领域有所不同，下游产业可能处于不同的投资周期、具有不同的采购需求特征，因而造成相关业务收入变动趋势不同；（2）公司进入智能工厂等智能制造领域相比北自科技、昆船智能时间较短，因而公司报告期内智能制造业务占比较低、基数较小，2023年收入受2022年存量订单金额较小影响，收入下滑更为明显。

综上，公司变动趋势与主要下游领域接近的可比公司东杰智能一致，与其他可比公司收入变动差异具有合理性。

（二）结合公司上市以来产品应用领域拓展、客户开拓、新签订单量价变动、产品生产周期变化等，说明公司上市以来截至本年一季度，营业收入波动的原因及合理性、公司收入确认政策有无变化，公司未来收入预期及为达预期的具体举措

1、公司上市以来产品应用领域拓展、客户开拓情况

公司近年来积极拓展智能物流系统领域的海外客户，其中2022年与Shopee签订其泰国一期双层分拣机项目，订单金额为2,230万美元（折合人民币约1.41亿元），已顺利交付完成；2024年一季度，公司再次获得Shopee位于菲律宾的大额订单，合同金额约1.70亿元人民币。公司持续积极跟进海外客户投资需求，2023年公司进一步与Flipkart（印度知名电商平台，下同）、Blibli（印度尼西亚知名电商平台，下同）、Coupang（韩国电子商务公司，下同）等海外电商开展合作，2023年共签订智能物流系统海外订单约2.17亿元，公司智能物流系统在海外市场取得了理想的开拓成果。

2022年以来，公司在智能制造系统业务领域继续拓展各类下游应用的领域、进入新的行业领域，签单规模呈逐年上升的趋势，2022年至2024年一季度末，公司智能制造系统新签订订单按照下游行业进行分类的情况如下：

单位：亿元

项目	2024年1-3月	2023年	2022年
轮胎	0.92	3.63	2.30
新能源领域(注)	0.26	2.50	0.71
其中：新能源业务	0.11	1.55	0.44
锂电新材料及光伏等	0.15	0.95	0.27
家电家居	-	0.57	1.15
能源化工	-	0.97	0.37
汽车及汽车零部件	-	0.56	0.09
其他	0.50	2.01	1.87
智能制造系统合计	1.68	10.24	6.49

注：新能源领域主要包括新能源业务、锂电新材料业务及光伏业务等。

在轮胎领域，公司与赛轮轮胎持续开展合作，2022年、2023年、2024年一季度的签单金额分别为2.30亿元、0.10亿元、0.86亿元，基于公司在轮胎行业的良好口碑和执行能力，公司拓展了新客户山东昊华轮胎有限公司（以下简称“昊华轮胎”），承担其在越南的自动化立库及配套设备项目，2023年的签单金额约5,000万美元（折合人民币约3.53亿元）。2023年公司在轮胎行业的签单金额进一步提升至3.63亿元。

在新能源领域，公司组建了研发、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，目前已经在锂电和储能领域打造了行业标杆项目。公司新能源领域初具规模，2023年签单额达到2.50亿元。2023年开展合作的新能源行业客户包括天能电池集团股份有限公司、广州巨湾技研有限公司、江苏海四达电源有限公司等。

在汽车及汽车零部件领域，公司近年来开拓了重庆宗申动力机械股份有限公司、上海汽车集团股份有限公司、惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司、山东华耀汽车配件有限公司、北汽福田汽车股份有限公司等代表性企业，在该领域持续有订单完成交付。

此外，随着公司在智能制造系统领域的口碑逐渐积累及公司积极的市场开拓，2023年公司在能源化工及其他行业的签单量亦有所增长。2023年智能制造系统新签订单的规模达到10.24亿元，创历史新高。

2、公司上市以来新订单的量价变动情况

公司上市以来新订单的数量单价情况如下表：

单位：亿元

项目	2024年1-3月			2023年			2022年			2021年		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
智能物流系统	42	0.08	3.39	125	0.09	11.80	88	0.11	9.36	90	0.17	15.31
其中：智能分拣系统	38	0.07	2.82	113	0.10	11.05	82	0.11	9.25	86	0.18	15.17
智能输送系统	4	0.14	0.57	12	0.06	0.75	6	0.02	0.11	4	0.03	0.14
智能制造系统	12	0.14	1.68	61	0.17	10.24	65	0.10	6.49	44	0.10	4.48
其中：智能仓储系统	12	0.14	1.68	52	0.18	9.58	46	0.13	5.99	34	0.10	3.46
智能工厂系统	-	/	-	9	0.07	0.66	19	0.03	0.51	10	0.10	1.02
核心设备	18	0.02	0.30	73	0.02	1.24	49	0.01	0.47	51	0.01	0.69
信息化系统及解决方案	2	0.00	0.00	2	0.00	0.00	9	0.00	0.02	1	0.01	0.01
售后服务	71	0.00	0.02	233	0.00	0.28	125	0.00	0.14	82	0.00	0.10
合计	145	0.04	5.38	494	0.05	23.57	336	0.05	16.48	268	0.08	20.58

智能物流系统、智能制造系统主要服务于下游客户生产经营、流通转运等场景的自动化、信息化、智能化需求，随着技术的进步及生产运营模式更新，对系统产品的需求亦有一定变化。

智能物流系统经过近年来投资高峰带来的技术革新，大型交叉带分拣系统、摆轮分拣系统等已普遍应用，系统平均规模在趋向稳定的同时，因行业竞争加剧单套系统平均价格略有下降；智能制造系统售价主要与系统规模、集成实施难度等有关，随着公司智能制造领域技术水平不断提高、领域内实施经验逐渐成熟，2023年公司承接了昊华轮胎等工业制造领域龙头的大型系统项目，系统平均单价有所提升。同时，公司2023年智能物流系统、智能制造系统新签订单数量均有所提升。

鉴于不同系统项目规模、实施难度及预期收益水平存在较大差异，公司经营策略一方面追求签单数量、金额增长以提升经营规模，另一方面亦追求向更高毛利、高附加值的业务领域及系统项目转型，以进一步提升经营效益。

公司于智能物流系统领域紧跟既有大客户需求、充分开发新业务机会，同时提升系统产品的技术水平、承担更为复杂及大规模的项目，于2022年以来新订单数量、金额均有所提升。公司持续深耕智能制造业务（包含新能源等新的行业领域），2023年智能制造业务签单额达到10.24亿元，且单个系统平均规模有了较大幅度增加，具备承担更多领域、更复杂应用场景的大规模系统交付能力。此外，公司注重海外市场发展，2023年海外市场签单金额达到6.27亿元，较去年同期增加28.75%，高毛利、高附加值的海外市场亦将助力公司效益进一步提升。

3、公司上市以来产品生产周期的变化情况

自公司IPO以来，受2022年第二季度至2023年第一季度阶段性业务开展受限等因素影响，致使2023年在执行项目周期延长，详情请见本问题回复之“1、营业收入/一、/(一)2、”部分内容。

4、公司上市以来截至本年一季度，营业收入波动的原因及合理性、公司收入确认政策有无变化

公司上市以来的收入确认政策始终如下表所示，未发生变化：

业务类型	收入确认时点
智能分拣系统、智能输送系统、智能仓储系统及智能工厂系统	公司将商品按照合同规定运至约定交货地点，安装调试完成并从客户处取得验收单据后确认销售收入
国内销售的核心设备	按照合同规定将货物运至交货地点，按照合同约定需安装调试的商品，于安装调试完成并从客户处取得验收单据后确认销售收入；不需安装调试的商品，以商品送达合同约定地点并从客户处取得签收单据后确认销售收入
国外出口的核心设备	出口销售以报关装船日取得相关报关单据为收入确认时点
信息化系统及解决方案	本公司按照合同规定于现场调试软件系统，在测试合格且满足使用，并从客户处取得验收报告后确认销售收入

公司上市以来截至2024年一季度，主营业务收入的波动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月			2023年度		
	金额	占比	收入同比变动比例	金额	占比	收入同比变动比例
智能物流系统	12,040.13	79.88%	8,880.71%	72,005.64	63.95%	-39.76%
其中：智能分拣系统	11,506.97	76.35%	8,483.03%	69,299.28	61.55%	-41.30%
智能输送系统	533.15	3.54%	不适用	2,706.36	2.40%	83.83%
智能制造系统	1,313.00	8.71%	768.67%	31,650.28	28.11%	-27.97%
其中：智能仓储系统	1,313.00	8.71%	1,445.51%	27,601.04	24.52%	-20.40%
智能工厂系统	-	-	-100.00%	4,049.23	3.60%	-56.30%
核心设备	1,719.11	11.41%	148.66%	8,779.66	7.80%	387.92%
信息化系统及解决方案	-	-	-100.00%	152.42	0.14%	-30.30%
合计	15,072.23	100.00%	1,409.47%	112,588.00	100.00%	-31.97%

（续）

项目	2022年度			2021年度	
	金额	占比	收入同比变动比例	金额	占比
智能物流系统	119,533.54	72.23%	24.66%	95,887.09	75.40%
其中：智能分拣系统	118,061.29	71.34%	23.99%	95,220.10	74.87%
智能输送系统	1,472.24	0.89%	120.73%	666.99	0.52%
智能制造系统	43,941.30	26.55%	64.35%	26,737.02	21.02%
其中：智能仓储系统	34,674.56	20.95%	44.12%	24,060.10	18.92%
智能工厂系统	9,266.74	5.60%	246.17%	2,676.92	2.10%
核心设备	1,799.41	1.09%	-58.66%	4,353.09	3.42%
信息化系统及解决方案	218.68	0.13%	11.61%	195.93	0.15%
合计	165,492.93	100.00%	30.13%	127,173.13	100.00%

如上表所示，公司上市后的2022年度收入及2024年一季度收入均增长，主要原因系公司基于智能物流系统、智能制造系统新产品、新业务领域的不断开发及竞争力提升，业务规模扩大。

2023年度公司主营业务收入112,588.00万元，较2022年的165,492.93万元下降31.97%。2023年，公司营业收入下降的主要原因包括：（1）受智能物流领域行业市场竞争加剧及国内客户需求紧缩影响、智能制造领域客户投资周期波动以及2022年第二季度至2023年第一季度阶段性业务开展受限影响，2022年新获订单同比大幅减少；（2）因公司部分新拓行业标杆客户的行业项目沉淀经验少、员工差旅受限情形较多等因素影响，订单交付时间加权平均增加1.28个月，其中智能制造系统加权平均增加5.23个月，致使能够2023年确认收入金额有所减少；（3）下游客户需求变动及公司相应调整定价策略方面，智能物流业务行业竞争加剧，同质化产品价格竞争激烈，公司为保有现有业务规模体量，面对市场压力积极调整了报价策略，降低了部分订单的签单价格；公司于轮胎等优势领域主要客户的大型项目投资遇周期性波动，公司2023年智能制造系统收入主要来自于新领域、新客户的标杆项目，报价亦相对较低。下游市场需求情况及公司定价策略亦对公司2023年收入实现有所影响。详见本问题回复之“1、营业收入/一、/(一)”部分相关内容。

虽然受到上述影响，公司2023年在继续紧跟智能物流行业客户投资机会的同时，随着智能制造业务及新行业经验积淀成熟，公司积极开拓新行业、新客户以及海外市场，加快交付节奏，同时伴随核心客户新投资机会的增加，公司在智能制造业务的营业收入将增加。公司2023年实现新签订单超过23亿元，其中从行业领域维度，智能制造业务新签订单约10.24亿元；从海内外业务布局维度，公司海外业务新签订单6.27亿元（包括智能物流与智能制造业务），均创历史新高，为公司未来业绩向好发展打下坚实基础。

2024年第一季度，公司实现营业收入1.51亿元，较上年同期增长1,385.08%，增幅较大，主要原因为：公司收入确认一般与下游客户的验收节奏有关，2024年一季度，公司有6个收入金额在1,000万元以上的项目在一季度完成验收并形成收入，故2024年一季度的收入增长较大。公司主营业务收入具有较强的季节性，下游客户快递物流、电商新零售行业客户一般要求公司产品在经历“618”、“双十一”、“双十二”等大促活动带来的分拣高峰验证后，方给公司产品提供验收单据，使得公司与同行业公司均在第四季度确认收入占比较高，第一季度的收入占比较低。

综上，公司上市以来的收入确认政策不存在变化，收入波动具有合理性。

5、公司未来收入预期及为达预期的具体举措

基于国家对智能物流、智能制造及海外物流领域的有利政策，公司坚定战略定力，锐意进取，坚持智能物流、智能制造和新能源业务协同发展，聚焦重点行业重点客户，大力开拓市场，公司2023年实现新签订单超23亿元，截至2023年末公司在手订单总金额为20.74亿元、截止2024年一季度末公司在手订单总金额为24.45亿元，相关在手订单能够很好地支撑公司实现相关收入目标：

（1）智能物流领域

建设以智能物流为代表的现代物流体系在推动高质量发展、建设现代化经济体系中发挥着先导性、基础性、战略性作用。2022年12月，国务院办公厅印发《“十四五”现代物流发展规划》，明确到2025年，基本建成供需适配、内外联通、安全高效、智慧绿色的现代物流体系。

受国家积极政策影响，预计到2025年，电子商务交易规模将接近46万亿元。伴随着电子商业的高速发展，快递物流行业亦保有相当的体量和规模。根据国家统计局披露数据，我国规模以上快递业务量从2011年的36.73亿件，增长至2023年的1,320.70亿件。快递全年业务收入从2011年758亿元增长到2023年12,074亿元，仍呈持续增长态势。

在此背景下，公司持续深化国内战略客户合作，保持了同品类产品的优势市场地位，实现了战略客户综合供应链和海外业务的破局。2023年，公司智能物流系统及核心设备新签订单13.04亿元。

（2）智能制造领域

推动智能制造发展是我国高质量发展转型的长期主线。2021年12月，工业和信息化部等八部门联合印发了《“十四五”智能制造发展规划》，提出于“十四五”及未来相当长一段时期推进智能制造及其具体目标、措施。

公司坚持聚焦重点行业与重点客户，打造行业差异化解决方案；随着相关行业经验积淀成熟，公司新拓客户亦具有行业标杆效用，未来将助力公司有效拓展新客户，加快交付节奏。2023年末至2024年一季度末，基于公司在轮胎行业的案例及海外项目执行经验，公司抓住赛轮轮胎、昊华轮胎等轮胎化工优势领域大客户扩张投资需求，实现轮胎行业签单总额约4.55亿元，其中，昊华轮胎为公司新拓展客户，实现签单约5,000万美元，折合人民币约3.53亿元。2023年，智能制造业务新签订单10.24亿元，创历史新高。

（3）新能源领域

公司组建了研发、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，目前已经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。公司新能源领域初具规模，新能源领域2022年的签单额0.71亿元，2023年签单额2.50亿元。

（4）海外市场

加快国际物流体系建设是扩大高水平对外开放、促进互利共赢的重要手段及新阶段任务。2024年《政府工作报告》指出，要促进跨境电商等新业态健康发展，优化海外仓布局……加快国际物流体系建设，打造智慧海关，助力外贸企业降本提效。近年来，以跨境电商、汽车、社交媒体、医疗健康、游戏、金融科技为代表的领域掀起了一波出海热潮，从单纯的产品和服务出海逐渐走向制造出海和服务出海。对于产品出海与制造出海的外贸企业来说，国家对于国际物流体系建设的建设力度加强将成为其降本增效的有效方式之一，加快中国品牌的出海进程。

在海外市场，公司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，乘持国际化中长期战略，公司2021年、2022年、2023年新签海外订单额分别为3.96亿元、4.87亿元、6.27亿元，整体海外业务规模呈稳步上升态势。一方面，海外业务成为公司提升智能物流系统业务效益的重要抓手，公司已在印度、韩国、泰国、越南、柬埔寨等国家落地多个较大规模的项目并取得业务收入，与Shopee、Coupang、Flipkart、Myntra（印度电商平台）、Amazon（亚马逊，全球知名电商平台）等国际电商企业及跨境电商客户建立合作关系。另一方面，公司服务国内大型工业企业出海建设需求，紧跟相关行业领域龙头企业投资需求为其交付海外智能制造系统项目。基于国际化战略目标，公司设置了香港、韩国子公司，以满足全球销售、运输、现场安装、售后服务的需求，充分利用国内工程师的研发能力和大规模制造优势，为海外客户提供高性价比产品服务。

综上，公司基于境内外下游客户需求及相关发展规划，对相关收入预测情况如下：

单位：亿元

项目	2024年度	2025年度	2026年度
收入预期	20.00	28.00	36.40

注：公司于2024年3月5日在上海证券交易所（www.sse.com.cn）披露了《2024年限制性股权激励计划（草案）》。

二、年审会计师的核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对科捷智能2023年度财务报表执行了相关审计工作，旨在对科捷智能2023年度财务报表的整体发表审计意见。

在科捷智能2023年度财务报表审计过程中，我们针对营业收入主要执行了以下审计程序：

(1)了解和评估了管理层关于销售与收款流程相关的内部控制，并测试了关键控制的有效性；

(2)询问管理层公司收入确认政策有无变化；抽样检查公司不同类型主要订单的销售合同的条款，评价公司的销售收入确认的会计政策是否恰当；

(3)采用抽样的方式；检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、签收单据、报关装船相关单据、验收报告及发票等；针对资产负债表日前后确认的收入，通过核对支持性文件，检查收入是否在恰当期间确认；向特定客户发送了询证函以确认交易金额和期末应收款项的余额；

(4)选取部分客户进行走访或访谈；

(5)获取公司在手订单明细，了解在手订单情况，并且抽样检查在手订单明细的准确性；

(6)查阅可比上市公司公开披露的收入确认政策与收入数据情况，询问公司管理层与行业可比公司同类业务变动趋势的比较分析；

(7)结合公司商品类型及客户情况，对收入执行分析程序。

基于上述我们为科捷智能2023年度财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，以及就本回复查询第三方行业研究机构发布的行业研究资料、更新查阅的可比上市公司公开披露的关于收入相关的数据情况以及核对公司提供的2024年1-3月份的收入明细，我们将科捷智能对上述问题的回复中与2023年度财务报表相关的内容与我们在审计科捷智能2023年度财务报表时取得的审计证据及从管理层获得的解释进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

三、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构执行了下列核查程序：

1、核查公司编制的财务报表及年审会计师出具的审计报告；

2、访谈公司财务负责人、各事业部负责人，了解公司上市