证券代码:688455 证券简称:科捷智能 公告编号:2025-048

科捷智能科技股份有限公司关于2024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")于近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2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函[2025]0273号)(以下简称"《问询函》")。根据《问询函》的要求,公司与毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"毕马威"或"年审会计师")、国泰海通证券股份有限公司(以下简称"国泰海通"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、关于经营业绩

年报显示,公司2024年度实现营业收入139,360.36万元,同比增加21.35%,实现归母净利润-5,862.68万元,连续两年亏损。其中,公司在境内、境外分别实现收入102,284.26万元、33,771.78万元,同比增长3.2%、150.55%,毛利率分别为8.72%、22.55%。

请公司:(1)区分境内各项业务板块,分别列示前五大客户的名称、经销或直销、销售内容及金额、毛利率、应收账款及账龄、结算方式及信用政策、成立时间及合作时长、关联关系等情况,说明实际回款和合同约定是否存在差异及原因;(2)列示境外业务的主要客户名称、注册资本及成立时间、交易内容、交易金额、往来款余额及期后回款情况,说明其关联关系以及是否为最终客户,并结合海外市场需求、竞争格局、订单获取方式等,说明公司海外业务收入大幅增长、毛利率提升且高于国内业务的原因及合理性,与同行业可比公司存在的差异及其合理性,并说明实际回款和合同约定是否存在差异及原因;(3)结合行业发展趋势、公司一季度业绩、在手订单情况、产能规划等因素,说明公司是否存在业绩持续亏损风险。请年审会计师对以上问题发表意见,并说明对公司海外业务所执行的审计程序和获取的审计证据。

回复:

一、公司说明

公司作为智能物流和智能制造的解决方案供应商,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测试等服务,项目订单自签订后通常需要9-12个月左右完成验收并确认收入。在此背景下,公司2024年度收入及利润表现基本与2023年第二季度至2024年第一季度期间内获单情况高度相关。2023年,国内外环境愈加复杂多变,在经济增速下行、行业竞争态势加剧等多重不利因素下,公司采用高性价比的竞价策略,着力维护与主要客户合作关系,巩固和扩大市场份额;2023年第二季度至2024年第一季度,公司新签订单金额达到23.85亿元,较上年同期增长67.65%,与之相应,2024年公司营业收入同比增长幅度较大,而毛利率提升幅度较小。

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,尤其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,海外新签订单约11.36亿元,较去年同期增加81.18%,为实现可持续高质量发展夯实基础。2024年下半年以来,伴随着下游物流运输、工业自动化等行业投资需求触底回升,公司预期2025年营业收入及毛利率将持续恢复。

(一)区分境内各项业务板块,分别列示前五大客户的名称、经销或直销、销售内容及金额、毛利率、应收账款及账龄、结算方式及信用政策、成立时间及合作时长、关联关系等情况,说明实际回款和合同约定是否存在差异及原因

1、境内主要业务板块前五大客户基本情况

2024年度,公司境内主营业务各板块前五大客户的基本情况具体如下:

(1)境内智能物流系统业务前五大客户

2024年度,公司境内智能物流系统业务前五大客户交易情况具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售模式	销售内容	销售金额	毛利率
1	京东	直销	智能分拣系统	32,000.80	7.66%
2	顺丰	直销	智能分拣系统	26,588.08	3.29%
3	上海禹璨信息技术有限公司(注1)	直销	智能分拣系统	1,119.01	11.04%
4	佛山众睿仓储服务有限责任公司(注2)	直销	智能分拣系统	561.06	9.36%
5	青岛国橡航泰科技有限公司(注3)	向其他集成商或设备商销售	智能分拣系统	430.44	15.00%

注1:上海禹璨信息技术有限公司(以下简称"上海禹璨"),系拼多多电商平台实体运营公司;

注2:佛山众睿仓储服务有限责任公司(以下简称"佛山众睿"),系广州希音集团内物流仓储管理公司,项目终端客户为广州希音;

注3:青岛国橡航泰科技有限公司(以下简称"国橡航泰"),系物流运输系统集成供应商,项目终端客户为联邦快递。

境内智能物流系统业务前五大客户主要客户基本信息、期末往来余额及结算信息具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	成立时间	合作时长	是否存在关联关系	年末应收账款余额	账龄分布	结算方式及信用政策(注)
1	京东	2007/4/20	2016年至今	否	8,405.66	一年以内	里程碑结算
2	顺丰	2003/5/22	2015年至今	是	3,686.13	一年以内	里程碑结算
3	上海禹璨	2020/9/14	2023年至今	否	884.55	一年以内	里程碑结算
4	佛山众睿	2021/1/13	2021年至今	否	-	不适用	里程碑结算
5	国橡航泰	2022/8/1	2024年至今	否	462.29	一年以内	里程碑结算

注:公司主营业务均以项目制形式开展业务,合同中一般约定有预付、到货、初验、终验、质保等付款节点、付款条件及相应比例,采用里程碑结算方法,不存在单一的信用期安排,下同。

公司销售分为向终端客户直接销售、向其他集成商或设备商销售后于终端客户现场应用两种销售模式,不存在传统经销商模式的销售情形。2024年,公司境内智能物流系统前五大客户对应终端客户分别为京东、顺丰、拼多多、希音和联邦快递,京东、顺丰、联邦快递均为物流运输行业大型知名客户,拼多多、希音则是行业知名度较高的大型跨境电商公司,其中,京东、顺丰作为物流行业的头部企业,对物流自动化需求尤为显著,智能物流系统项目多、金额大,公司为获取京东、顺丰大型项目面临更多的市场竞争,采取更具性价比的报价策略,因此对京东、顺丰的整体销售毛利率水平相对较低。

2024年,公司境内智能分拣系统前五名客户中关联客户为顺丰,截至2024年12月31日,深圳市顺丰投资有限公司(以下简称"顺丰投资")持有公司11.14%股份,为公司第二大股东。顺丰于2015年即为公司客户,双方长期保持稳定的合作关系。为加深双方的产业上下游合作关系,顺丰投资于2020年4月与公司及公司股东签订投资协议。双方合作关系具有稳定性、持续性,业务合作模式未因相关协议的签署及关联关系的成立发生变化。

顺丰系物流行业的龙头企业,其主要向公司购买智能物流系统、核心设备用于中转场的自动化升级及新建中转场智能化建设。顺丰对公司所提供的大型设备系统采购建立了较为严格的内部管理制度,公司获取顺丰业务均通过招投标或其他市场化手段,双方交易价格公允,具有合理性和必要性。

(2)境内智能制造系统业务前五大客户

2024年度,公司境内智能制造系统业务前五大客户交易情况具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售模式	销售内容	销售金额	毛利率
1	广州巨湾技研有限公司	直销	智能仓储系统	3,990.27	15.10%
2	浙江软控智能科技股份有限公司	向其他集成商或设备商销售	智能仓储系统	3,178.45	15.48%
3	南通瑞翔新材料有限公司	直销	智能仓储系统	3,127.37	11.49%
4	星源材质(南通)新材料科技有限公司	直销	智能工厂系统	2,300.88	-6.68%
5	武汉欧派智能家居有限公司	直销	智能仓储系统	2,143.14	20.58%

注:广州巨湾技研有限公司,系广汽集团内部从事锂电新能源开发的业务公司,以下简称"广州巨湾";浙江软控智能科技股份有限公司,系上市公司软控股份(002073.SZ)子公司,智能制造系统集成供应商,以下简称"浙江软控";南通瑞翔新材料有限公司,系国内锂离子电池材料供应商,以下简称"南通瑞翔";星源材质(南通)新材料科技有限公司,系上市公司星源材质(300568.SZ)子公司,锂离子电池隔膜材料供应商,以下简称"星源材质";武汉欧派智能家居有限公司,系国内家居品牌供应商,以下简称"欧派家居"。

该等主要客户基本信息、期末往来余额及结算信息具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	成立时间	合作时长	是否存在关联关系	年末应收账款余额	账龄分布	结算方式及信用政策
1	广州巨湾	2020/09/07	2023年至今	否	1,350.00	一年以内	里程碑结算
2	浙江软控	2020/10/14	2023年至今	否	1,139.18	一年以内	里程碑结算
3	南通瑞翔	2006/11/16	2023年至今	否	973.84	一年以内	里程碑结算
4	星源材质	2021/06/18	2023年至今	否	1,040.00	一年以内	里程碑结算
5	欧派家居	2021/07/12	2023年至今	否	726.53	一年以内	里程碑结算

2024年,公司境内智能制造系统前五大客户中除浙江软控外均为终端客户,浙江软控系专业从事各种粉粒体物料的气力输送、配料计量、混合均化系统以及固液两相流定制化系统及解决方案的供应商及集成服务商,新能源电池行业是浙江软控重要的业务领域之一,公司智能仓储系统产品向浙江软控销售,最终应用于天能新能源(天能股份(688819.SH)子公司)湖州工厂仓储系统。2024年公司境内智能制造系统前五大客户对应终端客户均为新能源、家居等制造行业知名企业,公司相关产品主要应用于工厂仓储、生产等自动化领域。

2024年,公司境内智能制造系统前五大客户中星源材质相关项目毛利率较低主要系:一方面,相较于智能仓储系统,公司智能工厂系统为新开发产品,市场应用处于发展阶段,星源材质项目为公司智能工厂系统大额订单,公司为获取订单采取更加积极、具有竞争力的市场报价策略;另一方面,星源材质所处锂离子电池材料领域为公司智能工厂系统新拓展业务领域,公司为打造行业标杆项目、积累行业经验,调配更多的人力、资源保障项目质量,新行业应用承担更高的项目成本所致。

(3)境内核心设备及其他业务前五大客户

2024年度,公司境内核心设备及其他业务前五大客户交易情况具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售模式	销售内容	销售金额	毛利率
1	京东	直销	皮带输送设备、单机类设备	4,143.58	19.17%
2	顺丰	直销	皮带输送设备、单机类设备	3,452.46	0.12%
3	深圳市递科供应链管理有限公司(注1)	向其他集成商或设备商销售	皮带输送设备	166.49	-38.68%
4	上海壹米滴答快运有限公司(注2)	直销	单机类设备	74.34	18.22%
5	上海圆驿融资租赁有限公司	向其他集成商或设备商销售	单机类设备	68.14	27.46%

注1:深圳市递科供应链管理有限公司,系智能物流系统集成服务商,以下简称"递科供应链",公司相关产品终端客户为字节跳动;

注2:上海壹米滴答快运有限公司,系国内知名物流供应商,以下简称"壹米滴答";

注3:上海圆驿融资租赁有限公司,系融资租赁服务供应商,以下简称"上海圆驿",上海圆驿的产品终端用户为中国邮政速递,其通过浙江华眼视觉科技有限公司完成融资租赁合作。

该等主要客户基本信息、期末往来余额及结算信息具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	成立时间	合作时长	是否存在关联关系	年末应收账款余额	账龄分布	结算方式及信用政策
1	京东	2007/4/20	2016年至今	否	1,505.04	一年以内	里程碑结算
2	顺丰	2003/5/22	2015年至今	是	627.89	一年以内	里程碑结算
3	递科供应链	2022/09/27	2023年至今	否	-	不适用	里程碑结算
4	壹米滴答	2015/08/10	2024年至今	否	29.40	一年以内	里程碑结算
5	上海圆驿	2017/01/03	2024年至今	否	-	不适用	里程碑结算

2024年,公司境内核心设备及其他业务前五大客户对应终端客户分别为京东、顺丰、字节跳动和中国邮政速递,其中,公司对字节跳动销售核心设备毛利率较低,主要原因系:一方面,字节跳动系国内知名电商平台,2023年公司向字节跳动终端供应少量核心设备,为开拓字节跳动供应链市场,公司产品报价更加优惠;另一方面,公司与字节跳动的主要合同于2023年11月签订,相较于2024年,合同签订时市场竞争更加激烈,公司整体定价水平更低。

公司与顺丰间关联关系及交易情况说明请详见本回复文件之"问题1关于经营业绩"之"一、公司说明"之"(一)"之"1、"之"(1)境内智能物流系统业务前五大客户"部分。

2、公司与客户严格按照合同约定时点进行结算,各项目实际回款情况与合同约定不存在差异

公司智能物流系统、智能制造系统、核心设备等主营业务均以项目制形式开展业务,采用里程碑结算的方式,发行人与客户签订的系统销售合同中一般约定有预付、到货、初验、终验、质保等付款节点、付款条件及相应比例,不存在单一的信用期安排。于实际执行中,公司根据项目实施进度、销售合同、验收单据等材料,于合同约定的各付款节点与客户办理款项结算,由于公司下游客户主要为顺丰、京东等大型快递物流、电商新零售企业以及赛轮轮胎等大型制造业企业,客户付款审批流程较为复杂,存在一定付款周期,该等付款周期根据客户审批进度、资金周转情况而变化,无法提前确定,公司一般会在达到付款期限后1-3个月内进行积极催收。2024年公司主要客户应收账款账龄均在一年以内,应收账款管理较好。

综上,公司根据项目实施进度、验收凭证以及合同约定具体收款时间进行款项结算,不适用信用期约定,在实际执行中,项目收款受具体客户结算习惯、资金周转情况等因素影响可能存在一定延期情况,各项目实际回款情况与合同约定条款不存在明显差异。

(二)列示境外业务的主要客户名称、注册资本及成立时间、交易内容、交易金额、往来款余额及期后回款情况,说明其关联关系以及是否为最终客户,并结合海外市场需求、竞争格局、订单获取方式等,说明公司海外业务收入大幅增长、毛利率提升且高于境内业务的原因及合理性,与同行业可比公司存在的差异及其合理性,并说明实际回款和合同约定是否存在差异及原因

1、境外业务前五大客户基本情况

2024年度,公司境外业务前五大客户基本情况具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	是否为终端客户	是否存在关联关系	交易内容	交易金额	期末往来款余额(注1)	期后回款金额(注2)
1	Shopee	2015年	500万美元	是	否	智能分拣系统、有偿售后	11,532.56	4,600.58	4,600.58
2	赛轮	2003年	105,000万人民币	是	否	智能仓储系统	9,053.10	3,069.00	1.165.00
3	Berrmak	2010年	1.5亿美元	是	否	智能分拣系统、备件、有偿售后	4,652.63	486.52	486.52
4	Blibli	2010年	2022年IPO募资5亿美元,无公开注册资本信息	是	否	智能分拣系统	3,056.99	334.10	-
5	Flipkart	2011年	2,800万卢比	是	否	智能分拣系统	2,055.83	342.23	270.90

注1:公司期末往来款余额主要包括应收账款余额、合同资产余额及其他非流动资产余额。

注2:期后回款情况统计截止日期为2025年5月31日。

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,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,一方面,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、Berrmak、Blibli、Flipkart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,紧跟赛轮、容百科技等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。

2、公司海外业务收入大幅增长、毛利率提升且高于境内业务的原因及合理性

(1)公司海外业务收入大幅增长原因

加速中国企业"出海"是推动中国企业高质量发展、实现全球市场逆势突围的重要手段。2025年《政府工作报告》将"稳定对外贸易发展"列为2025年政府工作的重要任务,提出促进跨境电商发展、完善跨境物流体系、拓展境外经贸合作区功能等重要举措。公司作为国内行业中较早布局海外市场并形成规模化业务的企业之一,秉持国际化中长期发展战略,直接服务于国际物流体系建设、国内大型工业企业"出海"智能设施建设,助力产业降本增效,加快中国品牌的出海进程。

境外地区智能物流及智能制造系统市场发展相对较早,以德马泰克、大福等国际领先的工业自动化公司较早地完成了全球竞争布局,占据国际市场的主要份额;公司基于多年海外拓展实践和成本领先优势,于海外地区主要采取锚定国际龙头企业,并在其原有定价体系基础上给予更高性价比方案、更高质量服务的市场策略,通过招投标、比价竞选等竞争性手段积极参与海外市场竞争,获取海外业务订单。

2022年以来,面对国内行业日趋激烈的竞争情况,公司依托早期积累的海外市场经验及良好口碑,进一步开拓海外市场,公司2022年、2023年和2024年新签海外订单金额分别为4.87亿元、6.27亿元和11.36亿元,整体海外业务规模呈稳步上升趋势。其中,公司2023年新签海外订单多于2024年实施落地并转化为收入,是2024年度海外业务收入增长的主要原因,具体表现为:一方面,于智能物流系统领域,公司服务于Shopee、Flipkart等国际电商企业及跨境电商客户,承建的多个较大规模项目落地并转化为收入,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;另一方面,于智能制造系统领域,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,2024年,公司为赛轮承建的柬埔寨二期PCR全厂自动化物流项目、赛轮越南胶片库PCR项目完工并验收交付,形成收入9,053.10万元,是海外智能制造系统收入增长的主要原因。

2023-2024年公司海外业务收入增长情况具体如下:

单位:万元

业务领域	2024年度海外收入	2023年度海外收入	同比变动
智能物流系统	24,400.45	9,116.46	167.65%
智能制造系统	9,222.18	1,550.84	494.66%
核心设备及其他	149.16	2,811.53	-94.69%
合计	33,771.79	13,478.83	150.55%

2024年,同行业可比公司海外收入整体增长趋势,作为同样较早布局海外市场的智能物流系统供应商,公司与中科微至2024年海外收入增长趋势一致。2024年,同行业可比公司海外收入整体增长情况具体如下:

单位:万元

可比公司	2024年度海外收入	2023年度海外收入	同比变动
中科微至	32,867.99	14,872.30	121.00%
德马科技	37,893.64	30,365.58	24.79%
中邮科技	555.07	234.77	136.44%
北自科技	983.64	3,412.15	-71.17%
平均值	18,075.09	12,221.20	47.90%
公司	33,771.79	13,478.83	150.55%

(2)公司海外业务毛利率高于境内业务毛利率的原因

2024年,公司境外业务中,智能物流系统实现收入24,400.45万元,毛利率为24.50%,是公司2024年境外业务利润的主要来源;智能制造系统实现收入9,222.18万元,公司海外智能制造系统业务由最初的新领域尝试逐步进入落地阶段,毛利率由2023年11.15%增长至16.58%,逐步提升。此外,2024年公司核心设备及其他业务海外实现收入149.16万元,为公司海外业务利润提供了一定补充。

单位:万元

业务种类	境外			境内		
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率
智能物流系统	24,400.45	72.25%	24.50%	61,217.20	59.85%	5.78%
智能制造系统	9,222.18	27.31%	16.58%	33,116.25	32.38%	13.56%
核心设备及其他	149.16	0.44%	73.40%	7,950.81	7.77%	11.11%
合计	33,771.79	100.00%	22.55%	102,284.26	100.00%	8.72%

海外业务是公司长期以来的重要战略方向,公司通过多年积累形成了一定的品牌声誉以及区域、行业市场认可优势。2024年度公司海外销售毛利率整体高于境内市场,具体分析如下:

1)境外市场对智能系统认可度较高,沿用国际厂商定价,整体毛利率水平较高,相关情形与同行业公司可比

境外地区智能物流及智能制造系统市场发展相对较早,早期主要由德马泰克、大福等国际领先的工业自动化公司参与,市场对智能系统赋能生产、营运过程实现自动化、信息化、智能化的价值认可度较高;同时,该等海外厂商占据海外市场较大份额,国内厂商在海外市场中主要参考国际厂商定价,因较海外厂商更具成本优势,行业整体海外业务毛利率水平相对较高,公司海外业务毛利率高于境内业务毛利率,与可比公司一致。

2024年,公司海外业务毛利率与境内业务毛利率差异与可比公司中科微至、德马科技相比较大,主要系公司内销毛利率较低所致:一方面,公司与行业内可比公司的生产经营业态存在一定差异,具体而言,德马科技依靠自产设备、零部件开展系统业务经营,对系统业务的毛利率把控能力相对更高,中科微至与公司主要客户群体及产品类型相似,但基于其部分零部件自制能力,内销毛利率维持在较高水平;另一方面,公司60%以上境内业务收入来自京东和顺丰两大物流运输龙头企业,项目竞争更加激烈,为保持市场份额,项目毛利率水平较低。

可比公司	2024年度境外毛利率	2024年度境内毛利率	差异
中科微至	21.42%	19.18%	2.24%
德马科技	25.50%	29.10%	-3.60%
中邮科技	40.08%	5.51%	34.57%
北自科技	32.56%	17.68%	14.88%
平均值	29.89%	17.87%	12.02%
公司	22.55%	8.72%	13.83%

2)因境内外市场格局及竞争形势不同,公司采取不同市场策略,因而报价议价方式存在差异

近年来,尽管以公司为代表的国内智能物流及智能制造系统厂商在国际化竞争中崭露头角,但整体而言于国际市场竞争中市场份额仍相对较低。2024年同行业可比公司中仅公司、中科微至、德马科技海外业务收入达到3亿元,其余可比公司海外业务收入仅达到千万级,国际市场仍以公司等少数国内出海领先厂商与原有国际工业自动化龙头公司及本地设备竞争商竞争为主。基于多年来国际化战略积累的品牌声誉与成功案例,公司最早于2018年开始拓展海外业务,相比较国内友商,在出海方面取得了相对领先的优势,同时,公司海外业务在海外部分区域已具备与国际领先厂商竞争的技术能力及市场认可度,因此,公司于海外地区主要采取锚定国际龙头企业原有定价体系基础上给予更高性价比方案、更高质量服务的市场策略,公司海外业务整体具备一定的高附加值定价空间及议价能力,能实现相对较高的毛利率。

于国内市场,近年来行业内多家头部企业通过上市进一步补足资本实力,其中多家公司以境内业务为主要方向,境内行业竞争持续加剧。公司自成立以来主要服务顺丰、京东、赛轮轮胎等行业龙头客户的智能化升级需求,技术实施复杂度、采用供应链方案成本均相对较高,随着行业竞争加剧,具备国内市场系统交付实施能力的公司增多,公司面临原有目标市场被渗透及国内市场降价的压力,难以将产品成本降低至相对专注于高集中度产品且具备更多零部件自产能力的同行业竞争对手水平,为扩充、保持市场占有率需以更低毛利率销售,因而较大压缩了公司国内业务的毛利率空间。公司已进行相关规划并拟采取措施,通过供应链转型升级、在销售规模扩大背景下降本增效及进一步建立差异化竞争壁垒等方式,扭转境内市场毛利率较低的局面。

此外,公司境外业务相比境内业务成本于海运费用等项目存在差异,且交付实施的人工费用等不确定性更高,公司通常为境外项目预留更高毛利空间以应对成本波动,该等境外定价策略与境内定价策略的差异,亦导致公司境内外业务毛利率差异进一步扩大。

综上,公司2024年境外业务毛利率高于境内业务毛利率的情形与可比公司一致,且境外业务毛利率与同行业可比公司基本一致。因境内外市场格局及竞争形势不同,公司采取不同市场策略,因而报价议价方式存在差异。境外业务相比境内业务成本于海运费用等项目存在差异,且交付实施的人工费用等不确定性更高,公司通常为境外项目预留更高毛利空间以应对成本波动。公司的境外业务毛利率高于境内业务具有合理性。

3、境外主要客户实际回款与合同约定不存在差异

公司海外业务均以项目制形式开展业务,采用里程碑结算的方式,根据项目实施进度、验收凭证以及合同约定具体收款时间进行款项结算,不适用信用期约定,在实际执行中,项目收款受具体客户结算习惯、资金周转情况等因素影响存在延期情况,各项目实际回款情况与合同约定条款不存在明显差异。

(三)结合行业发展趋势、公司一季度业绩、在手订单情况、产能规划等因素,说明公司是否存在业绩持续亏损风险

1、智能系统下游行业持续增长,市场需求回暖,日趋激烈的行业竞争态势下,核心研发能力的提升是行业企业破局的关键

2024年以来,随着全球经济格局加速重构,国内外市场在多元变革中迎来复苏新机遇,公司产品下游物流运输、智能制造等行业投资需求逐步回暖。智能系统在技术创新和市场需求的双重推动下,继续保持快速增长态势:智能物流系统作为分拣、输送流程的关键设备,以其高效、精准、自动化的特点,为快递物流运输行业生产力的高质量发展提供重要支撑,我国已连续十年蝉联全球快递量第一大国,近年来我国快递业务量持续稳健增长,持续推动智能物流系统产品市场的稳定增长。智能制造系统作为工业自动化革新的重要组成部分,对于工业企业一体化布局、精细管理、降本增效具有重要意义,随着工业自动化在新能源、汽车等各领域应用的不断拓展,智能制造系统项目落地规模将持续增长。

2024年,随着越来越多企业涌入智能系统行业,行业原有企业实力也在逐步提升,行业竞争在不断加剧。在数智化浪潮下,公司研发能力,尤其是核心部件及系统研发能力将成为企业发展的核心动力。公司始终秉持"技术创新与市场拓展双轮驱动"的经营策略,2024年,公司研发投入共计9,735.02万元,同比增长33.14%,加速产品技术迭代升级,成功推出了基于3D相机的垛型检测技术、智能调度平台、VirtualWeb控制平台及基于嵌入式的通用工业控制器等一系列前沿技术成果,精心打造了高位高速堆垛机、EMS、窄带分拣机、自动集包、自动倒笼设备等一系列创新产品,并推动下游不同行业领域的应用实施,形成"研发-应用-优化"的良性循环体系,极大提升公司在行业中的竞争实力。

2、技术创新与市场拓展双重驱动下,公司着力推进智能物流、智能制造和新能源业务协同发展战略,聚焦高毛利、高发展市场,提升市场回报率

基于深耕智能系统领域多年积累的行业竞争优势,公司将坚定推进智能物流、智能制造和新能源业务协同发展战略,聚焦重点行业重点客户,持续深化国内、国际市场的开拓:

于智能物流领域,公司进一步加大海外本土大型客户开拓力度,通过"营销网络及数字化建设项目"募投项目建设,建立健全海外营销与服务网络,加强本地化团队建设,进一步拓展海外智能物流系统市场,2024年、2025年一季度公司智能物流系统海外市场新签订单金额分别为6.27亿元和3.41亿元,相关智能物流签署的海外订单均为其开拓的海外本土客户;

于智能制造领域,公司在智能制造系统业务领域的签单规模呈逐年上升的趋势,各类下游应用领域持续拓展,在轮胎等行业巩固优势地位的同时,在汽车和汽车产业链、新能源领域取得重大突破,2024年、2025年一季度公司智能制造系统新签订单金额分别为8.19亿元和3.79亿元。

3、公司持续推进"智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目"建设,加强供应链管理和成本管控,助力公司产品毛利率提升

公司内部建有较为严格的成本管控机制,在不断提升产品品质的同时进行精细化管理。公司将进一步推进募投项目"智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目"建设,选取上游原材料中标准化、模块化程度比较高,经济效益比较好,且有卡脖子技术的产品进行场内自制生产,进一步降低生产成本;同时,公司将利用供应商、客户稳定配套的优势,进一步加强上下游合作,通过精细化产业链配合,加快下游行业经验积累,降低行业开拓成本,亦有助于提升公司产品的市场竞争力。

4、2025年一季度公司营业收入、综合毛利率持续提升,新签订单稳步增长,在手订单充足,叠加成本管控、费用管理措施,预期不存在业绩持续亏损风险

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,公司第一季度销售形成的毛利难以覆盖期间内各项费用及其他损益支出,导致亏损情形。受收入季节性波动较大影响,公司一季度经营情况不具备全年代表性。

基于对全年净利润贡献最大的收入及毛利视角,在技术创新和市场拓展双轮驱动作用下,2025年一季度,公司实现营业收入15,443.82万元,较上年同期增长2.34%,综合毛利率为15.37%,较去年同期增长5.13个百分点,收入和毛利规模继续保持增长态势。2024年二季度至2025年一季度公司新签订单金额约24.13亿元,其中海外订单金额约11.79亿元,海外业务签单规模同比增长31.20%;截至2025年3月末,公司在手订单金额达到31.91亿元,在手订单规模同比增长30.51%;截至2025年6月末,公司在手订单约40亿元,在手订单规模同比增长约80%,新签订单规模的增长、毛利率的稳步提升为2025年及以后年度公司业绩增长奠定坚实基础。

2025年,公司在重视市场拓展的同时,将进一步精细管理、降本增效:一方面,通过推进募投项目"智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目"建设,增加核心零部件自产比例,同时,进一步加强供应链管理,降低上游原材料采购成本,提高公司主营业务毛利水平;另一方面,公司将进一步加强费用管理,持续优化运营体系,通过效率提升实现控制期间费用支出、降低期间费用率的目的,为净利润提升创造更多空间,公司业绩有望逐步回归正常水平。

综上所述,2025年公司营业收入和毛利率同比增加,在手订单充足,业绩有望持续增长。

由于下游行业的恢复仍面临着不确定性以及公司的降本增效仍在持续进行中,公司仍有可能面临业绩出现亏损的风险,相关风险已在2024年年度报告中补充提示,具体如下:

"业绩大幅下滑或亏损的风险……如宏观经济环境、行业竞争格局、市场拓展情况等发生重大不利变化,公司存在业绩下滑风险。公司如果无法通过产品技术升级、加强成本和费用管控、优化供应链模式、提升数字化运营能力等手段提升综合竞争力,无法持续推动各业务环节降低成本并提高效率,公司将存在继续亏损风险。"

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公司2024年度财务报表执行了相关审计工作,旨在对公司2024年度财务报表整体发表审计意见。我们未对公司季度财务报表信息执行审计工作。针对前述问题(包括海外项目),我们执行的主要程序如下:

1、了解和评价与销售与收款业务相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性;

2、选取销售合同,检查与商品控制权转移相关的合同条款,评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求;

3、选取本年度记录的销售收入,核对至销售合同、验收单据和销售发票等相关支持性文件,以评价相关收入是否按照会计政策予以确认;

4、获取应收账款明细表,询问了解主要客户的成立时间、合作时长、关联关系以及是否为最终客户,选取样本对应收账款明细表中的账龄进行测试;

5、选取客户,就于资产负债表日的应收账款和合同资产的余额及本年度的销售交易金额执行函证程序;

6、在抽样的基础上,将临近资产负债表日前后记录的收入核对至相关的销售合同、验收单据等支持性文件,以评价收入是否记录于恰当的会计期间;

7、检查资产负债表日后是否存在重大的销售退回,并检查相关支持性文件(如适用),以评价相关收入是否已记录于恰当的会计期间;

8、选取符合特定风险标准的收入会计分录,检查相关支持性文件;

9、获取公司截至2025年3月31日的在手订单明细,了解在手订单情况,并选取样本,将在手订单明细中记录的客户名称、合同金额等信息核对至销售合同或订单,以评价在手订单相关信息的可靠性;

10、查阅可比上市公司公开披露的业务变动趋势,询问管理层了解公司与可比上市公司的业务变动趋势是否一致及差异原因;

11、结合公司产品类型及客户情况对毛利率波动执行分析程序;查阅行业可比上市公司中相似业务的毛利率,并询问管理层,了解和分析公司主营业务毛利率变动趋势与行业可比公司同类业务变动趋势是否一致;

12、获取主要账户的银行流水,通过银行流水分析工具对2024年度主要客户回款进行了分析:结合对销售合同的检查,关注主要客户实际回款与合同约定是否存在差异,如有则询问管理层了解差异原因;

13、在抽样的基础上,对客户期后回款进行检查。

基于上述审计及核查程序,我们认为,在所有重大方面,公司对境内各业务板块前五大客户、境外主要客户以及在手订单的情况说明与我们在2024年度审计及本次核查过程中所获取的资料及了解的情况一致,公司对营业收入的会计处理符合企业会计准则的规定。

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、选取本年度记录的销售收入,核对至销售合同、验收单据和销售发票等相关支持性文件,以评价相关收入是否按照会计政策予以确认;

3、获取往来款项明细表,核查各业务主要客户的往来款项账龄情况;

4、获取公司银行流水,通过公司银行流水分析工具对报告期客户回款进行了核对,结合销售合同检查实际回款和合同约定的差异;

5、了解会计师执行的函证程序;

6、通过天眼查、网络公开信息查询等途径查询公司主要客户工商信息及实际经营情况,询问、了解公司与主要客户的合作时长,核查公司与主要客户之间是否存在关联关系;

7、结合公司产品类型及客户情况对毛利率波动执行分析程序;查阅行业可比上市公司中相似业务的毛利率,并询问管理层,了解和分析公司主营业务毛利率变动趋势与行业可比公司同类业务变动趋势是否一致;

8、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;

9、核查第三方行业研究机构发布行业研究资料、可比公司公开资料,了解公司所在行业的市场容量与份额、行业竞争格局、可比公司近年来的收入变动情况,分析行业未来发展趋势;

10、获取截至2024年末以及2025年3月末的在手订单明细,并且抽样检查在手订单明细的准确性,评估营业收入的未来增长趋势;

11、访谈公司管理层,了解公司2025年以来经营情况、主要产品的销售情况及定价策略、募投项目进展情况,以及实现未来业绩预期的具体措施。

(二)核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、2024年度,公司与境内各业务前五大客户间销售收入记录真实、准确,公司与关联方顺丰间业务均通过招投标或其他市场化手段,双方交