

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：2022-001 号

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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东北证券（曹李阳、要文强、陈康、屠诚、吴雁、吕奕伟、刘军、王风华、刘青松）、韶夏资产、西南证券自营、华夏久盈资产管理有限公司、上海青骊投资、中信建投基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、瀚亚投资、非马、陶朱资本、华宝基金管理有限公司、深圳榕树投资、汇利资产、国信自营、太平基金、好奇投资、盛盈资本管理有限公司、金塔投资、长沙浩源投资有限公司总经理、广州圆石基金、华泰保险资产管理有限公司、菁英时代、中融基金管理有限公司、华夏基金、喜世润、国泰基金、兴业基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、航天科工投资基金管理有限公司、北京齐济合创投资有限公司、华商基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、宝盈基金管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、招商基金管理有限公司、钦沐、安联、上海非马投资、彤源投资、平安基金管理有限公司、上海泾溪投资、敦和资产管理有限公司、中银基金管理有限公司、碧烁投资
时间	2022年05月11日（星期三）18：30-20：00
地点	东北证券线上电话会议

<p>上市公司交 流人员姓名</p>	<p>娄刚 董事长 藺万焕 副董事长、总经理</p>
<p>投资者关系 活动主要内 容介绍</p>	<p>公司董事长娄刚先生全面系统地介绍了公司业务情况、公司发展战略规划及投资亮点，其后娄刚先生、藺万焕先生对投资者关心的如下问题进行了解答：</p> <p>1、公司和宁德时代签约合作，主要是提供哪方面的产品？</p> <p>我们主要提供新能源电池从原材料到成品的整个生产过程中的自动化物流输送和立体仓储设备，包括原材料库、分容化成库、成品库等，目前的合作主要在原材料库。</p> <p>宁德时代作为动力电池的龙头企业，对它的设备供应商的要求和考核标准是非常高的。宁德时代也是对我们进行了将近半年的一个考察，对我们的制造工艺、生产能力、技术水平、交付能力等进行了一个全面调研，才最终确定我们的供应商资格。</p> <p>2、公司去年更换控股股东，由民企变成了国资控股，想请问一下公司领导，新控股股东将会如何对公司进行赋能，以及公司未来三年有怎样的战略定位和发展规划？</p> <p>我们在去年更换了控股股东，控股的结构是通过一个专业的并购基金，由政府作为出资人，由专业的PE机构作为管理人。之所以做这样的控股结构，是希望保留公司原来作为民企所拥有的市场活力和激励机制。</p> <p>恒松资本作为专业管理人控股后，赋能举措包括以下部分：</p> <p>1. 提升公司战略能力。我们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. 帮助从研发到交付进行全链条的流程梳理，对标国际化的企业治理和管理水平。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。</p> <p>3、全国统一大市场对公司有哪些积极影响？</p>

首先是全国各地物流中心仓的建设，将直接为公司的智能物流仓储业务带来业务机会。其次是全国物流信息统一平台的建设，将拉动主要生产、物流企业的自动化和数字化建设进程，进一步打开物流仓储市场的空间。

4、公司在东南亚市场布局如何？

公司在东南亚市场布局较早，目前在马来西亚、泰国都设立了子公司，并且获得了马来西亚当地知名食品饮料企业 F&N 的大订单，取得了比较好的标杆示范效应。

因为疫情的原因，近两年东南亚市场需求有所滞后，但今年3月份以来，随着东南亚的复工复产以及制造业的加速转移，市场需求开始强劲复苏。今年我们也是高度重视东南亚市场，全力做好市场布局，打造新的业务增长极。

5、成为宁德时代供应商后，对公司的长远影响有哪些？

宁德时代也是我们行业聚焦和客户聚焦战略的重要突破。我们在汽车行业有服务奔驰、奥迪等超级客户的经验，相信我们能够服务好宁德时代。只要能够恪守以客户为中心的原则，服务好客户，相信公司未来可期。

6、恒松团队有很深的投行背景和并购经验，请问公司未来在外延并购这块有什么考虑？

我们坚持内生和外延两条腿走路，对于公司的短板和不足，会综合研判并通过并购方式来增强公司综合竞争力。

7、公司在产品化标准化上做了哪些工作？另外在数字化能力方面有怎样的提升措施？

产品化是公司的重要战略方向。我们坚持在行业聚焦、客户聚焦、产品聚焦的基础上，寻找客户的共性需求，不断推动产品的标准化、模块化研发设计，降低成本，提升效率。

公司一直关注数字化、智能化发展方向。目前我们已经有深圳研究院，主要开发智慧工厂解决方案。今年在淄博也成立了研

究院，它主攻的是 AGV 和智能控制算法。公司在这方面也加强了和地方政府的合作，做到经济高效研发。

8、公司的智能停车系统是否可以做到停车时充电？有没有成熟的案例？

智能停车库能不能实现停车充电，这更多的不是一个技术问题，而是一个法规问题。

我们国家在消防安全法规方面，相对于智能立体停车的行业还比较滞后。我们的技术是可以做到的，但是目前来讲，法规上存在一定的空白区。

去年我们建设的太原学府街智能立体车库，车位超过 1200 个，可以做到“一分钟”存取车，达到行业领先水平，也成为行业的标杆案例。我们的智能立体车库技术上和智能立体仓库是相通的，只是存放的货物是汽车。因此在技术积累上比较成熟。

9、汽车行业的很多公司都出海设立工厂，我们这块业务能配套出去吗？

东杰智能是国内较早在海外拓展自动化设备的供应商，公司的智能立体仓储、电商海外仓、汽车智能生产输送系统、汽车智能涂装系统都有海外案例，通过与德国奔驰、德国奥迪、米其林、NCK、万邑通、中石油、中石化等国内及国际标杆企业在海外项目中的合作，积累了丰富的市场及技术经验。

10、在海外市场中，贵公司的竞争对手有哪些，具备什么样的竞争力？

在海外市场中，公司的竞争对手主要为行业内的国际巨头。公司的竞争力表现在以下几个方面：

在产品品质方面，公司通过对客户需求的研究和把握，集合 27 年的制造经验以及过硬的技术研发设计能力，公司的产品质量受到了客户的普遍认同。

在价格方面，国内制造针对海外竞争对手产品的价格优势非

	<p>常明显。</p> <p>在团队建设方面，公司在英国、德国、马来西亚、泰国、越南等国家及地区，根据当地的市场特性和社会文化，配套了完整的销售、设计、规划、实施及售后团队。公司近年来连续获得奔驰、奥迪等一线汽车企业的大订单，并与 F&N、米其林、N&K 等标杆制造业公司保持了多年的持续合作，进一步证明了公司海外市场的竞争力水平。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 05 月 12 日