

## 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<sup>1</sup>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。

(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<sup>2</sup>，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。

具体情况如下：

---

<sup>1</sup> 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。

<sup>2</sup> 订单为含税数，下同。

(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测试等服务，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，2022Q2-2023Q1 公司获取订单额 14.22 亿元，同比下降 22.13%，是 2023 年营业收入同比下降 31.20%的主要因素。随着影响公司订单获取的不利因素消除，2023Q2-2024Q1 公司获取订单额 23.85 亿元，相应 2024 年一季度实现收入 1.51 亿元，同比大幅增长，预计 2024 年公司营业收入将有较大幅度回升。

对于主要产品智能物流系统、智能制造系统订单获取变化情况及原因的分析如下：

#### (1) 智能物流系统

2022 年开始，随着影响经济运行发展的不确定性尚未消除、顺丰等智能物流领域主要客户投资高峰完成后阶段性收缩投资建设力度，公司智能物流业务下游市场竞争有加剧趋势。因而 2023 年完成交付的智能物流领域订单同比的明显减少，收入下降相

应较为显著。

单位：亿元

智能物流系统				
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
1.20	-	7.20	-39.76%	11.95
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
11.91	77.22%	6.72	-49.24%	13.24

公司智能物流系统 2022Q2-2023Q1 订单额同比减少 49.24%、2023 年营业收入相应下滑 39.76%，是 2023 年公司收入下降的主要原因。相关原因一方面系如前所述，顺丰等公司智能物流系统主要客户在投资高峰完成后，于公司 2022Q2-2023Q1 内阶段性收缩了投资金额，致使公司在国内智能物流系统订单获取方面遇到了更大的市场竞争、获取订单额亦相应缩减；另一方面，公司智能物流业务存在先发布局优势的境外业务领域订单存量基本交付完毕，而 2022Q2-2023Q1 受相关限制因素影响未能充分开展业务开发工作，未能为智能物流系统整体订单额提供补充支撑，详见“3、境外资产和收入/一、/（二）”相关内容。

## （2）智能制造系统领域

智能制造系统领域下游行业及客户群体分布相对更为分散，但单个大型项目的规模相对较大、其客户投资周期及项目验收情况对公司收入的影响相对更为显著。2023 年，公司智能制造系统的销售收入、对赛轮轮胎的销售收入及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	变化率	2022 年度
智能制造系统	31,650.28	-27.97%	43,941.30
其中：对赛轮轮胎 <sup>(注)</sup> 的销售收入	422.04	-98.50%	28,131.69

注：赛轮轮胎，系赛轮集团股份有限公司及其附属公司（以下简称“赛轮轮胎”）。

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		
	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%
<b>合计</b>	<b>13.53</b>	<b>112,588.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>12.25</b>	<b>165,492.93</b>	<b>100.00%</b>

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	轮胎、新能源、汽	31,650.28	-27.97%	43,941.30

项目	下游主要应用领域	2023 年收入	变化率	2022 年收入
系统	车、家居家电、电商新零售等			

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 <sup>(注)</sup>	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
<b>智能制造系统合计</b>	<b>1.68</b>	<b>10.24</b>	<b>6.49</b>

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，目前正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%

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
智能工厂系统	-	-	-100.00%	4,049.23	3.60%	-56.30%
<b>核心设备</b>	<b>1,719.11</b>	<b>11.41%</b>	<b>148.66%</b>	<b>8,779.66</b>	<b>7.80%</b>	<b>387.92%</b>
信息化系统及解决方案	-	-	-100.00%	152.42	0.14%	-30.30%
<b>合计</b>	<b>15,072.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,409.47%</b>	<b>112,588.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>-31.97%</b>

(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
<b>智能物流系统</b>	<b>119,533.54</b>	<b>72.23%</b>	<b>24.66%</b>	<b>95,887.09</b>	<b>75.40%</b>
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%
<b>智能制造系统</b>	<b>43,941.30</b>	<b>26.55%</b>	<b>64.35%</b>	<b>26,737.02</b>	<b>21.02%</b>
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%
<b>核心设备</b>	<b>1,799.41</b>	<b>1.09%</b>	<b>-58.66%</b>	<b>4,353.09</b>	<b>3.42%</b>
信息化系统及解决方案	218.68	0.13%	11.61%	195.93	0.15%
<b>合计</b>	<b>165,492.93</b>	<b>100.00%</b>	<b>30.13%</b>	<b>127,173.13</b>	<b>100.00%</b>

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，目前正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，秉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，了解公司上市以来的经营情况、主要产品的销售情况、定价策略的调整情况，以及实现未来收入预期的具体措施；
- 3、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，分析可比公司营业收入变动的影响因素；

4、获取公司上市以来的收入明细表、新订单签订情况，并抽样检查新签订单统计的准确性，分析公司营业收入波动的原因及合理性；

5、对公司主要客户进行访谈，了解公司的行业地位、客户黏性；

6、了解会计师执行的函证程序；

7、核查截至 2022 年末、2023 年末以及 2024 年 3 月末的在手订单情况，评估营业收入是否存在持续下降趋势。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、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，是收入出现下降的主要原因；

（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，导致收入金额有所下降；（3）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。

2、2023 年公司营业收入波动情况与行业可比公司同类业务收入波动趋势基本一致：（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；（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。

3、公司上市以来的收入确认政策不存在变化，收入波动主要受下游需求变动、行业竞争等因素影响，收入波动具有合理性。

4、基于上述国家对智能物流、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，相关在手订单能够很好地支撑公司实现相关收入目标。

## 2、毛利率

年报显示，2023年，公司产品综合毛利率为11.79%，同比下降8.66个百分点。收入占比较高的智能分拣系统和智能仓储系统毛利率分别下滑10.85和11.47个百分点。招股说明书显示，IPO报告期内，公司综合毛利率分别为24.61%、23.76%和21.32%。请公司：结合行业竞争情况、公司经营策略、各类业务主要订单价格和原料用工成本变动等，补充披露公司IPO以来综合毛利率持续下滑、各类业务毛利率波动的原因，相关变动是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致，综合毛利下滑是否具有持续性，公司加强成本管控、提升经营业绩的具体举措。

回复：

## 一、公司说明

（一）近年来，行业多家头部企业通过上市进一步补足资本实力、均积极寻求市场份额扩张，叠加受下游行业阶段性投资收缩等因素，最近两年国内智能物流市场竞争加剧，同行业公司毛利率亦存在一定下降趋势，与公司相关情形一致

近年来，包括公司在内的行业多家头部企业完成发行上市，进一步补足资本实力的同时，加大了对于市场的开拓力度。尤其的，随着行业整体技术水平的提升、头部企业综合项目执行能力的提高，各行业内主要竞争方均积极拓展新的行业领域及细分市场客户，因此，公司具备核心优势的顺丰、京东等国内龙头快递物流、电商新零售行业市场份额及毛利率均受到了更大的挑战。同时，如前所述，受阶段性的外部因素及智能制造领域核心客户投资周期等因素影响，2022年至2023年上半年公司主要目标下游领域客户投资建设存在一定周期性收缩，加剧了期间内订单价格的竞争。

上述相关情况已于2023年下半年开始转好、公司下游主要客户投资相比2022年及之前投资水平有了进一步提升，基于前期的积极储备及业务、技术资源投入，2023年公司在快递、电商新零售行业的智能物流系统订单规模得到恢复的同时，智能制造系统订单、公司整体海外业务订单均创新高，助推公司2024年第一季度合计签单额超过5亿元。在此背景下，2021年-2023年，对公司与同行业可比公司毛利率变动趋势对比的具体分析如下：

### （1）智能物流系统领域

2021年-2023年，在行业竞争加剧背景下，同行业公司智能物流系统业务均受到一定挑战，整体呈下滑趋势。但因生产经营业态存在一定差异，下滑幅度亦可能有所

不同。公司智能物流系统业务可比公司相关业务毛利率变动情况如下：

公司名称	可比业务	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
中科微至	交叉带分拣系统、大件分拣系统	19.33%	-1.98 个百分点	21.31%	-13.53 个百分点	34.84%
中邮科技	智能物流系统	12.07%	-1.09 个百分点	13.16%	-1.18 个百分点	14.34%
德马科技	自动化物流输送分拣系统	16.40%	-0.07 个百分点	16.48%	-1.46 个百分点	17.94%
公司	智能物流系统	7.59%	-9.48 个百分点	17.07%	-4.38 个百分点	21.45%

如上表所示，在智能物流系统业务领域，同行业公司与公司智能物流系统可比业务近三年毛利率水平基本均处于持续下降趋势，但公司 2023 年毛利率下滑幅度超过可比公司，一方面，公司 2022 年智能物流系统收入中外销占比相对较高、2023 年较高毛利率的外销业务占比降幅较大，致使智能物流系统整体毛利率有所下降；另一方面主要系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；中邮科技客户集中度相对较高，并于 2021 年签订了合同额超过 16 亿元的顺丰新建湖北鄂州民用机场转运中心工程分拣设备集成服务订单，并持续进行交付，最近三年毛利率持续处于较低水平，但相对保持了稳定、毛利率下滑幅度较小；中科微至与公司主要客户群体及产品类型相似，2021 年至今毛利率水平下降幅度亦较大，但基于其部分零部件自制能力，于 2022 年毛利率大幅下滑后采取降本措施，2023 年毛利率下滑幅度较小。

因此，最近三年，公司智能物流系统业务毛利率水平变动趋势与同行业可比公司保持一致。

## （2）智能制造系统领域

智能制造系统项目的毛利率水平在下游不同行业应用中存在一定差异，因可比公司相关业务针对的主要客户领域、具体系统类型不同，各公司业务毛利率水平波动趋势可能存在差异。公司智能制造系统业务可比公司相关业务毛利率变动情况如下：

公司名称	可比业务	下游主要应用领域	2023 年度		2022 年度		2021 年度
			毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
东杰智能	智能生产系统、智能物流仓储系统	汽车、物流仓储、工程机械、新能源等	12.01%	-11.32 个百分点	23.33%	-2.50 个百分点	25.83%

公司名称	可比业务	下游主要应用领域	2023 年度		2022 年度		2021 年度
			毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
				点		点	
北自科技	智能仓储物流系统、智能生产物流系统	化纤、玻纤、食品饮料、家具家电等	16.79%	+0.48 个百分点	16.31%	+0.35 个百分点	15.96%
昆船智能	智能产线系统及装备	烟草、酒业、医药、快递电商等	14.60%	-3.89 个百分点	18.49%	-3.49 个百分点	21.98%
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	18.11%	-10.26 个百分点	28.37%	+9.98 个百分点	18.39%

如上表所示，东杰智能与公司下游行业领域相对较为接近，其可比业务最近一年毛利率均出现较大幅度下滑，昆船智能 2023 年毛利率亦存在一定下滑，北自科技下游领域与公司存在一定差异，最近三年毛利率相对稳定。

因此，因下游行业领域不同，同行业公司可比业务近三年毛利率变动情况存在一定差异，但公司与智能制造系统行业毛利率存在一定波动、最近一年下行的整体趋势不存在重大差异。

**(二)为应对市场竞争、巩固并扩大市场份额，公司根据市场形势调整报价策略，在营业收入、签单额快速提升的背景下，毛利率有所降低，相关情形具有合理性**

自 IPO 以来，公司积极参与市场竞争，根据市场形势调整报价策略，不断巩固和扩大市场份额，2019-2023 年公司主要产品收入、签单金额及综合毛利率水平具体如下：

单位：亿元

项目	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
智能物流系统收入	7.20	11.95	9.59	4.91	3.48
智能制造系统收入	3.17	4.39	2.67	3.34	1.00
其他主营业务收入	0.89	0.20	0.45	0.48	0.11
主营业务收入合计	11.26	16.55	12.72	8.72	4.59
签单额	23.29	16.34	20.48	14.52	6.11
主营业务毛利率	11.03%	20.23%	21.17%	23.55%	24.45%

注：本表中签单额为主营业务收入订单，不含售后服务等其他订单。

如上表所示，2019-2022 年，公司智能物流系统、智能制造系统等主要产品营业收入均保持稳定增长态势，公司年签单额规模亦快速提升，公司在拓宽市场渠道的同时，

积极拓展包括轮胎、汽车及汽车产业链、新能源在内的行业，相关战略规划亦取得了良好的成效。但因客户投资周期性影响，2022年签单规模有较大幅度下降。因此，公司2019年-2022年期间综合毛利率在呈略有下降基础上总体保持了稳定，具有合理性。

2023年，公司毛利率出现较大幅度下滑，主要受前述行业竞争不断加剧及公司下游主要客户投资周期紧缩等因素影响。为保持并巩固已取得的发展成果，并为公司业务重心向海外业务、智能制造业务等相对高壁垒、高附加值赛道转移创造基础，公司通过进一步降低报价毛利率水平以应对激化的竞争，叠加受下游客户投资周期影响高毛利业务订单获取受限，从而致使毛利率出现较大波动。

**（三）公司 2023 年毛利率大幅下滑主要系原有智能物流系统核心市场客户投资阶段性收缩、市场竞争加剧，且公司相对毛利较高的智能制造业务、海外业务因阶段性境外业务开展受限、恰遇主要客户大型项目投资空档期，致使获取订单毛利率较低。随着公司下游主要客户投资需求恢复及公司加强海外业务、智能制造业务拓展的战略转型成功，预计公司毛利率下滑趋势将得到扭转、不再持续**

智能分拣系统和智能仓储系统分别是公司智能物流系统领域、智能制造系统领域业务的主要产品，其于 2023 年毛利率分别下滑 10.85 和 11.47 个百分点，致使公司 2023 年整体毛利率大幅下滑。

2023 年度，公司原料用工成本结构同比未发生重大不利变化，毛利率大幅下滑主要系因市场竞争加剧、主要客户投资阶段性收缩或处于空档期，被迫采取了大幅降低报价毛利率水平以稳固市场份额的策略，且相对高毛利的海外业务、优势领域大型智能制造系统业务订单获取受到一定限制。

随着公司下游主要客户投资需求恢复及公司加强海外业务、智能制造业务拓展的战略转型成功，预计公司毛利率下滑趋势将得到扭转、不再持续。相关情况具体如下：

**1、于智能分拣系统（智能物流领域），受市场竞争加剧、主要客户投资阶段性收缩影响，公司为稳固市场份额调整经营策略，订单预期毛利率相对较低，致使 2023 年毛利率大幅下滑**

受行业市场竞争加剧及国内智能物流客户需求紧缩影响，公司为保持市场占有率，积极应对市场变化，对部分智能分拣系统产品调整定价策略，因而订单预期毛利率有所下降，同时，阶段性出境差旅受限因素影响了公司海外业务的开拓、交付，致使 2023

年大型海外项目交付较少，而该等项目毛利率通常高于国内，进一步影响了公司的智能分拣系统毛利率水平。以智能分拣系统中“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 年公司该类产品中规模较大项目，项目合同签署于 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%，2023 年度公司智能分拣系统主要项目订单毛利率相比 2022 年下降幅度较大。

截至目前，一方面，顺丰等公司智能物流领域主要客户需求有所回升，市场低价竞争趋势有所减缓；另一方面，随着公司海外业务开拓及交付能力恢复，毛利率较高的海外项目将为公司利润改善作出贡献。因此，公司智能物流领域毛利率下滑趋势预计将得到扭转。

## **2、于智能仓储系统(智能制造领域),受公司主要客户大型项目投资周期性影响,叠加因阶段性限制因素致项目验收周期延长,致使 2023 年毛利率下滑较大**

2022 年度，公司智能仓储系统收入主要来自于赛轮轮胎等重点优势领域战略客户订单，该等项目有规模较大、实施复杂、技术难度较高等特征，因而毛利率通常较高，且执行过程成本相对准确可控。赛轮轮胎等公司主要客户因其自身投资周期，于 2023 年订单交付对应期间未进行大规模项目采购。

2023 年度，公司智能仓储系统主要订单来自于新客户或新领域，因行业应用经验积累相对薄弱，执行过程中出现实施条件较长、成本偏离的可能性增大，毛利相对较低。2023 年度，公司主要收入来源的新领域客户开拓项目毛利率相对较低，叠加 2022 年第二季度至 2023 年第一季度的阶段性差旅、出勤等受限因素，致使 2023 年交付的智能仓储系统毛利率同比下滑幅度较大。

截至 2024 年一季度末，公司已获取了赛轮轮胎、昊华轮胎等公司优势轮胎领域智能制造系统客户的新一轮大额订单，并于新能源等智能制造重点拓展领域有进一步订单斩获，加之影响订单交付的阶段性限制因素消除，预计公司智能制造领域毛利率下滑趋势将得到扭转。

**(四) 公司通过调整业务结构,积极拓展海外业务,2023 年相关板块签单额创历史新高,同时将进一步推进“智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目”募投项目建设,拟通过增加核心零部件自产比例、优化供应链模式降低成本,预计 2024 年业绩**

## 将有所好转

在提升经营业绩的同时加强成本管控是公司实现长期高质量发展的重要目标，虽然公司 2023 年业绩有所下滑，但积极业务储备及向高附加值业务领域转型已取得一定成效，并制定了进一步优化成本的切实可行措施，具体如下：

### 1、公司通过调整业务结构，积极拓展海外业务及智能制造领域业务，2023 年相关板块签单额创历史新高

2023 年下半年以来，随着相关限制因素的影响消除，公司下游订单需求量迅速恢复，公司业务转型成效显著，主要体现在：

(1) 在境外智能物流领域，公司近年来持续拓展智能物流系统海外业务，将会对公司未来业务增长形成有力推动。随着境外市场开拓限制因素的缓解，2023 年公司进一步与 Flipkart、Blibli、Coupang 等海外电商开展合作，并利用公司在海外智能物流系统业务领域良好口碑和较高知名度，获取顺丰海外中转场订单等，2023 年智能物流系统共签订海外订单 2.17 亿元；2024 年一季度，公司再次获得 Shopee 位于菲律宾的合同金额约 1.70 亿元人民币的大额订单。

(2) 在境内智能物流领域，公司积极获取下游主要客户相关订单，如 2023 年公司对顺丰、京东智能物流系统签单金额分别为 4.84 亿元、4.26 亿元，顺丰、京东等公司智能物流领域原有主要客户订单将为公司业绩稳固提供一定支撑。

(3) 在智能制造领域，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。公司 2023 年智能制造领域合计新签订单 10.24 亿元，并于 2024 年一季度进一步获取赛轮轮胎一项约 0.86 亿元的重要订单。

针对上述业务开拓情况的具体分析可参见本问询回复“1、营业收入/一/(二)/1、”。在营业收入预计回升、高附加值业务转型取得成效的背景下，预计公司未来业绩将得到改善。

### 2、公司将进一步推进“智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目”募投项目建设，拟通过增加核心零部件自产比例、优化供应链模式降低成本

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“智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目”募投项目建设，

实现上游部分原材料自主生产，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，亦有助于提升产品价格的市场竞争力。具体举措如下：

（1）推进“智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目”募投项目建设，加快标准化程度较高、规模效应较为明显的上游原材料自主生产进程，通过增加核心零部件自产比例、优化供应链模式，进一步降低原材料成本；

（2）进一步加强上下游合作，通过提高部套的标准化、模块化程度，提高生产效率、降低制造成本；

（3）通过提高生产制造过程的智能化、自动化水平、精益化生产管理，进一步降低人工成本；

（4）聚焦下游重点行业、重点客户，打造标杆性案例项目，实现同行业不同客户解决方案的可复制性，降低新拓客户成本；

（5）公司采用专业化的职业经理人模式，采取集约化的管控模式，加强项目现场人员及物料管理，管理层级扁平，人员精简，运营效率高，有效的降低管理成本。

## 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，我们针对毛利率主要执行了以下审计程序：

（1）重新计算主要产品的毛利率；结合公司产品类型及客户情况对毛利率波动执行了分析程序；

（2）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。

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，以及就本回复更新查阅的可比上市公司相似业务公开披露的毛利率情况，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披露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、查阅公司 IPO 以来各年度收入成本表，对主要产品的毛利率计算进行复核，并与上一年度主要产品毛利率进行比较，对于毛利率较上一年度发生重大变化的产品类型向公司管理层了解具体原因；

2、获取成本明细表，分析公司成本构成，核查公司产品成本核算情况；

3、获取公司各主要产品的主要订单、验收周期等信息，结合下游市场需求和行业竞争格局，分析公司主要产品主要订单价格、主要成本因素变动对毛利率的影响，判断相关影响因素是否具备可持续性；

4、查阅同行业可比公司披露的公开信息，分析公司毛利率波动与行业趋势的一致性及与同行业可比公司的差异原因；

5、对公司管理层进行访谈，了解公司经营策略，询问管理层加强成本管控、提升经营业绩的具体措施。

#### (二) 核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2019-2023 年，行业多家头部企业通过上市进一步补足资本实力、争取扩大市场份额，叠加受下游行业阶段性投资收缩等因素，最近两年国内市场竞争加剧，公司主要产品毛利率变动趋势与相关业务可比公司毛利率变动方向基本一致，符合行业趋势；为应对市场竞争、巩固并扩大市场份额，公司根据市场形势调整报价策略，在营业收入、签单额快速提升的背景下，毛利率有所降低，相关情形具有合理性，相关风险已在公司年报中充分披露。

2、公司 2023 年毛利率大幅下滑主要系原有智能物流系统核心市场客户投资阶段性收缩、市场竞争加剧，且公司相对毛利较高的智能制造业务、海外业务因阶段性境外业务开展受限、恰遇主要客户大型项目投资空档期，致使获取订单毛利率较低。随着公司下游主要客户投资需求恢复及公司加强海外业务、智能制造业务拓展的战略转

型成功，预计公司毛利率下滑趋势将得到扭转、不再持续。

3、公司通过调整业务结构，积极拓展海外业务，2023 年相关板块签单额创历史新高，同时将进一步推进“智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目”募投项目建设，拟通过增加核心零部件自产比例、优化供应链模式降低成本，预计 2024 年业绩将有所好转。

### 3、境外资产和收入

年报显示，公司境外业务收入 1.35 亿元，同比大幅减少。境外业务综合毛利率 28.22%，高于境内业务毛利率 8.69%。报告期末，公司存放在境外货币资金 404.86 万元。请公司：1) 补充披露 2023 年度境外销售具体分布情况，是否涉及经销业务收入、具体类型及金额，境外收入前五大客户信息、销售内容、变动情况，境外收入是否存在关联业务收入，如有，披露交易具体情况；2) 结合公司海外订单变动、主要客户需求变化等，补充披露公司 2023 年度境外收入大幅减少业务领域和具体原因；3) 结合境外销售具体情况、公司议价能力、成本差异等，补充披露公司境外业务毛利率高于境内业务原因并分析合理性；4) 补充披露公司境外资产的具体构成、变动情况及原因；5) 会计师就境外资产存在和境外收入真实性和准确性所履行的审计程序，包括但不限于走访、函证、监盘等情况，函证回函及回函相符情况，就回函不符情形实施的替代程序及其有效性，其他分析性程序等。

回复：

#### 一、公司说明

(一) 补充披露 2023 年度境外销售具体分布情况，是否涉及经销业务收入、具体类型及金额，境外收入前五大客户信息、销售内容、变动情况，境外收入是否存在关联业务收入，如有，披露交易具体情况

##### 1、公司 2023 年度境外销售地区分布情况

2023 年度，公司合计实现境外销售收入（以相关地区销售是否需要报关出口计，包括中国港澳台地区，下同）13,478.82 万元，其中亚洲（除中国外）地区实现收入 8,745.47 万元，是公司 2023 年度境外销售收入来源的主要地区，此外，欧洲地区实现收入 2,883.36 万元，中国港澳台地区实现收入 1,850.00 万元。公司 2023 年度境外销

售地区分布及具体类型、金额情况如下：

单位：万元

项目所属地区/具体类型	收入金额
亚洲（除中国外）	<b>8,745.47</b>
其中：智能物流系统	4,426.10
核心设备	2,811.53
智能制造系统	1,507.84
欧洲	<b>2,883.36</b>
其中：智能物流系统	2,840.36
智能制造系统	43.00
中国港澳台地区	<b>1,850.00</b>
其中：智能物流系统	1,850.00
合计	<b>13,478.82</b>

2023 年度，公司境外销售收入不涉及经销业务收入。

## 2、公司境外销售前五大客户及变动情况

2023 年度，公司前五大客户销售具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入金额	是否为新增客户	客户具体信息
1	顺丰	智能物流系统	5,083.47	否	顺丰控股（002342.SZ）是亚洲最大、全球第四大的综合物流服务提供商，主要业务包括速运物流、供应链及国际两个业务板块。2023 年，顺丰控股实现营业收入约 2,584 亿元、归属于母公司股东的净利润约 82.3 亿元。
2	Flipkart	智能物流系统	1,917.12	否	Flipkart 一家印度的电商平台集团，系沃尔玛（WMT.US）的子公司。FK 于印度等市场运营着多项与电子商务、物流快运相关的业务，是印度电商市场的主要参与者和规模最大的企业之一。
3	CNC Electric Limited Liability Company	智能物流系统	1,753.61	是	该公司属于系欧洲地区一家基础设施建设集团旗下企业，其为第一批建立专业零售设施的企业之一，具备建设多温度仓库、配送中心、电子商务履行中心、制药仓库和复杂生产设施的能力。
4	BusyBees Logistics	智能物流系统	1,629.03	是	该公司系 Xpressbees 旗下企业，Xpressbees 是一家总部位于印度

	Solutions Private Limited				的端到端电子商务物流服务公司，服务客户包括小米、Snapdeal、Paytm 和 Flipkart 等大型线上零售商。
5	PATTHANA KOLLAKARN ENGINEERING COMPANY LIMITED	智能制造系统	699.01	否	该公司成立于 2001 年，是一家于东南亚地区提供工业解决方案的系统集成商，主要业务包括各类系统集成（输送机、工厂自动化、仓库和配送中心），以及网络设计、制造、安装、定制、运营和维护。
合计			11,082.24		

2023 年度，公司境外销售前五大客户为顺丰、Flipkart、CNC Electric Limited Liability Company、BusyBees Logistics Solutions Private Limited 及 PATTHANA KOLLAKARN ENGINEERING COMPANY LIMITED。其中：

顺丰为公司成立至今的主要客户之一，其于 2021 年完成对嘉里物流收购后，进一步扩展了其包括东南亚地区在内的境外物流业务，并增加了境外中转场的投资建设，相应向公司采购智能物流系统用于该等中转场建设需求，因而于 2023 年成为公司境外前五大客户。

Flipkart 为公司建立合作关系最早、合作项目较多的境外客户之一，其作为印度电子商务市场的主要参与者，旗下企业主要向公司采购智能物流系统以满足快递物流设施建设需要。2022 年、2023 年，Flipkart 均为公司境外前五大客户。

CNC Electric Limited Liability Company、BusyBees Logistics Solutions Private Limited 系公司于东欧、东南亚等物流网络发展建设潜力地区发展的客户，其等具备自行运营或为业主建设物流输送分拣中心等基础设施的能力，向公司采购智能物流系统用于物流设施建设，系公司基于境外业务发展战略新开发客户。

PATTHANA KOLLAKARN ENGINEERING COMPANY LIMITED 为一家东南亚地区的提供工业解决方案的系统集成商，于 2019 年首次与公司建立业务关系、于 2021 年完成了一项智能仓储系统交付。其于泰国承包了某食品加工行业冷库项目订单，相应向公司采购智能制造系统，该项目于 2023 年交付验收。

综上，公司 2023 年度境外销售前五大客户因其自身业务增加或项目持续交付安排，向公司进行了较大金额的采购，相关客户具备真实的采购需求及设备使用、建设能力，相关交易真实、合理。

### 3、公司境外关联业务收入具体情况

2023 年度，公司存在来自境外的关联业务收入。深圳市顺丰投资有限公司（以下简称“顺丰投资”）系持有公司 5%以上股份的股东，顺丰因而构成公司的关联方。2023 年度公司境外关联业务收入情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	金额
顺丰	智能物流系统	5,083.47
	其中：亚洲（除中国外）地区收入	3,233.47
	中国港澳台地区收入	1,850.00

顺丰系快递物流领域的龙头企业，公司成立后立足服务国内快递物流、电商领域领先企业自动化、智能化需求的定位，通过长期项目合作，与顺丰建立了持续稳定的智能物流系统供应关系，自 2018 年至今，顺丰持续为公司第一大客户。顺丰投资基于双方业务合作关系，于 2020 年对公司进行产业投资，顺丰成为公司关联方。

顺丰控股于 2021 年完成对嘉里物流联网有限公司（以下简称“嘉里物流”）收购。根据公开资料，嘉里物流于全球 59 个国家拥有物流及货运相关业务，并于泰国、缅甸、印度、越南、柬埔寨、新加坡等亚洲国家或地区运营物流设施。根据顺丰控股 2023 年年度报告，其“收购整合嘉里物流后，增强公司在东南亚本土市场覆盖及连接亚洲与世界的国际货运能力”，立足“打造多元化物流网络，连接亚洲与世界”，对亚洲地区物流设施建设进行了进一步投资。相应的，顺丰于 2023 年向公司及其他供应商于上述境外地区采购智能物流系统以满足物流网络建设需求。

顺丰与公司的交易具有持续性及真实商业背景，基于双方境内长期合作建立的互信基础，因其收购整合战略、发展规划，于境外地区进行投资建设，相应对公司采购、成为公司于境外地区的主要客户，相关情形具有合理性。

#### （二）结合公司海外订单变动、主要客户需求变化等，补充披露公司 2023 年度境外收入大幅减少业务领域和具体原因

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，但海外业务收入较上年同比减少 74.51%。一方面，公司 2022 年仍有部分来自 2021 年、2020 年及之前的存量海外项目确认收入，但 2020 年开始的阶段性境外商务活动受限期间，公司与客户沟通联系难度

加大、获取海外的订单逐渐降低，至 2022 年末海外本土客户的新增订单存量已较少；另一方面，公司在近三年加强了服务国内客户出海需求的业务，该等客户需求转化收入为公司 2021 年、2022 年海外业绩贡献较大，而赛轮轮胎等公司主要海外业务国内工业领域客户投资具有周期性，公司 2022 年完成对其大额订单交付后、2023 年项目交付出现断档，公司自 2023 年下半年开始获取该等客户新一轮投资建设需求对应订单，预计将于 2024 年及之后转化为收入。

在近年来人员跨境差旅受限的背景下，公司逐步发展出了与境外合作方合作进行项目交付落地、技术团队远程参与安装调试等实施方法，有效促进了在更少人员、频次跨境差旅情形下完成项目开发及交付的能力，并通过与重要境外业务客户持续跟进沟通、成立韩国子公司、于印度市场持续提供在地服务等方法为境外业务进一步发展做好预备。

不利因素消除后，公司境外业务开拓及执行工作已于较短周期内得到恢复、2023 年至 2024 年一季度的境外新增订单规模相比 2022 年及之前有了进一步提升，境外业务可持续性、与主要客户合作稳定性不存在重大风险。相关详细分析如下：

**1、海外业务拓展及实施交付受限情形致使行业 2023 年度境外业务收入下滑，2023 年度公司智能物流系统、智能制造系统业务境外收入均有较大幅度下降，核心设备境外业务收入有所提升**

2023 年度，公司境外销售收入合计为 13,478.82 万元，相比 2022 年下降 74.51%，具体如下：

单位：万元

业务领域	2023 年境外业务收入	2022 年境外业务收入	同比变动
智能物流系统	9,116.46	22,866.46	-60.13%
智能制造系统	1,550.84	30,006.59	-94.83%
核心设备	2,811.53	14.00	19,982.36%
合计	<b>13,478.82</b>	<b>52,887.05</b>	<b>-74.51%</b>

如上表所示，2023 年度，公司智能物流系统境外业务实现收入 9,116.46 万元，同比下降 60.13%，公司智能制造系统境外业务实现收入 1,550.84 万元，同比下降 94.83%，核心设备境外业务实现收入 2,811.53 万元，同比大幅提升，但因核心设备业务在公司主营业务收入中占比较小、相关情形对公司 2023 年度境外业务的业绩正向影响有限。

2022 年第二季度至 2023 年第一季度，受特殊因素影响，公司员工出境、持续出勤及进行长期差旅能力受限。一方面，该期间为下游大型客户 2023 年上半年招投标的主要准备阶段，无法出境进行方案沟通及准备商务工作影响了公司参与获取 2023 年上半年境外订单的能力，致使公司 2023 年境外订单时间分布相比往年更集中于下半年；另一方面，境外项目存在设备物料进出口、本地实施活动进度相比境内不确定性更高等特点，前期协调准备及对接工作更为重要，2022 年第二季度至 2023 年第一季度员工出境差旅能力受限，而如前所述公司 2023 年境外订单时间分布相比往年更集中于下半年，结合项目 9-12 个月左右的交付周期，于 2023 年能够完成交付的订单相比 2022 年大幅减少。

同行业可比公司 2023 年境外业务收入相比 2022 年亦有较为显著的减少，具体如下：

单位：万元

年度	2023 年度		2022 年度		同比变动
	境外业务收入	占比	境外业务收入	占比	
中科微至	14,872.30	7.60%	27,710.44	11.97%	-46.33%
中邮科技	234.77	0.12%	176.87	0.08%	32.73%
德马科技	30,365.58	21.94%	43,420.31	28.38%	-30.07%
东杰智能	1,139.34	1.31%	5,589.66	4.89%	-79.62%
北自科技	3,412.15	1.83%	40.44	0.03%	8,337.55%
昆船智能	无外销		无外销		-
可比公司中位	<b>3,412.15</b>	<b>1.83%</b>	<b>5,589.66</b>	<b>4.89%</b>	<b>-30.07%</b>
公司	<b>13,478.82</b>	<b>11.97%</b>	<b>52,887.05</b>	<b>31.96%</b>	<b>-74.51%</b>

如上表所述，除 2022 年境外业务规模均较小的中邮科技、北自科技，具有较大规模境外收入的同行业可比公司 2023 年境外业务收入下滑亦较为明显。同时，公司 2023 年度境外业务收入下滑幅度超过可比公司中位数，主要原因包括：

(1) 公司自 2017 年树立国产高端装备出海的“走出去”战略，与 Coupang、Flipkart 等境外快递物流、电商领域龙头客户建立了长期合作关系，境外业务规模及收入占比持续处于行业领先水平、2022 年度境外收入规模远超同行业可比公司中位。相应的，在前述不利因素爆发后，公司大规模境外业务的协调开展相比同行业可比公司难度更大，因而下滑幅度相对更为明显。

(2) 相比部分以智能物流系统为主要业务的同行业可比公司，公司 2022 年度智

能制造系统收入规模较大。一方面，智能制造系统的交付实施相比智能物流系统更为复杂，部分智能物流系统项目可以通过本地化合作及远程参与调试完成，从而在出境差旅受限情况下完成业务沟通与交付，而大型智能制造系统难以通过该等方法实施；另一方面，公司智能制造系统业务主要来源于国内客户的海外建厂、智能化升级需求，受客户海外投资周期及自身建设实施安排等因素影响，2022 年智能制造系统领域的项目启动及 2023 年的项目交付验收工作，相比主要客户群体为海外本土物流、电商企业的智能物流系统领域受到更大不利影响。公司及主要业务为智能制造系统的东杰智能 2023 年度境外业务收入下滑均更为明显。

(3) 公司主要通过上海子公司开展国际业务，2022 年上半年，上海子公司业务拓展及出境差旅能力受到限制，对公司 2022 年境外订单招投标、业务沟通造成了较大影响，致使预计于 2023 年交付验收的项目获取及交付相比同行业可比公司受到更大影响。

综上，公司 2023 年度境外业务收入下滑的趋势与同行业可比公司一致，且境外业务收入下滑幅度较大具有合理性。

**2、受不利因素影响，公司境外订单获取及交付规模于 2022 至 2023 年期间存在一定波动，截至目前公司境外订单获取及交付能力已全面恢复**

2022 年度、2023 年度，公司境外业务订单变动情况如下：

单位：亿元

项目	期初在手订单	期末在手订单
2022 年	2.92	3.37
2023 年	3.37	6.70

如上表所示，鉴于项目 9-12 个月的通常交付周期，以及境外项目存在设备物料进出口、本地实施活动进度相比境内不确定性更高等特点，公司 2022 年下半年境外订单获取能力受限及延续影响至 2023 年的境外订单交付能力受限情形，使得 2022 年期末在手订单金额处于相对较低水平，2023 年境外业务收入金额同比下降幅度较大。

截至目前，公司境外订单获取及交付能力已全面恢复，并在境外业务开展受限期间根据战略规划对境外业务的恢复及发展做了全面梳理、积极准备，亦通过成立韩国子公司、于印度市场持续提供在地服务等方法进一步提高了境外业务的开拓与实施交付能力。相关举措使得公司 2023 年新增订单增加，期末在手订单 6.70 亿元，2023 年



期末在手订单金额已超过 2022 年的境外业务收入 5.29 亿元。

**3、受境外业务开展限制及客户自身投资建设周期影响，公司于 2023 年度未向部分原有主要客户交付订单，公司境外业务下游主要客户需求及公司与该等客户合作关系未发生重大不利变化，并已恢复规模化签单**

公司境外订单来源主要分为三类，包括：（1）公司于轮胎、化工、新能源等重点及优势领域的境内制造业龙头客户海外建厂或智能化升级需求；（2）境外本地快递物流、电商领域龙头集团企业；（3）其他规模较小或非经常性采购的境外客户订单。

其中，（1）类及（2）类客户订单规模在公司境外业务中占主要地位，公司获取并交付该等客户订单的能力是影响境外业务收入的主要因素。2022 年，公司境外业务前五大客户中，对第一大客户赛轮轮胎销售金额 27,883.90 万元、对第二大客户 Shopee 销售金额 15,531.06 万元，分别为公司境外（1）、（2）类客户的代表，而该等客户于 2023 年度未产生收入或产生收入规模较小。

如前所述，受 2022 年第二季度至 2023 第一季度境外业务开展限制的影响，公司对于存在惯常化采购及招投标的（2）类客户订单参与能力降低，无法及时响应该等客户的采购需求，或经评估按时高质量完成该等境外大规模项目交付存在风险，为避免影响长期客户关系及品牌选择暂不参与；而（1）类客户因其自身投资建设周期及海外建厂规划，亦未于该期间向公司进行大规模项目采购，公司于 2023 年仅向赛轮轮胎及另一名轮胎领域客户交付了 3 项规模较小的智能仓储系统订单。相关情形叠加是公司 2023 年境外收入下降较大的主要原因。

2023 年境外业务开展能力全面恢复后，公司恢复并加强了与（2）类客户的沟通联系，有赖于公司长期拓展境外业务建立的品牌优势及前期成功案例，2023 年至 2024 年 3 月，公司与主要客户 Shopee、Coupang、Flipkart 签单约 2.99 亿元，重新建立了海外快递物流、电商市场智能物流系统主要参与者的地位；同时，公司紧跟国内（1）类客户海外建厂项目进展、保持优势领域招投标及采购的参与，2023 年至 2024 年 3 月获得赛轮轮胎两项重要订单、合计金额约 0.96 亿元，并利用轮胎行业海外大规模项目交付实施经验获取另一该领域龙头客户昊华轮胎约 3.53 亿元订单。境外业务主要客户需求及公司与主要客户的合作关系未发生重大不利变化。

截至 2024 年 3 月末，公司境外业务在手订单约 11.04 亿元，2023 年以来恢复的境外业务规模化签单良好势头仍在延续，公司与主要客户的合作具有稳定性及可持续

性，海外业务规模预计将于 2024 年回升并得到进一步发展。

### （三）结合境外销售具体情况、公司议价能力、成本差异等，补充披露公司境外业务毛利率高于境内业务原因并分析合理性

2023 年，公司境外业务中，智能物流系统实现收入 9,116.46 万元、毛利率达 33.48%，是公司 2023 年境外业务利润的主要来源。智能制造系统实现收入 1,550.84 万元，主要为维护客户关系承接的小型订单、或新领域的境外拓展尝试订单，因而毛利率相对较低。此外，核心设备 2023 年境外销售实现收入 2,811.53 万元，为公司境外业务利润提供了一定补充。

单位：万元

境外项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
智能物流系统	9,116.46	6,064.46	33.48%
智能制造系统	1,550.84	1,377.98	11.15%
核心设备	2,811.53	2,232.65	20.59%
<b>合计</b>	<b>13,478.82</b>	<b>9,675.09</b>	<b>28.22%</b>

境外业务是公司自 2017 年至今的重要战略发展方向，通过多年积累形成了一定的品牌声誉及区域、行业市场认可优势。最近两年，公司境内外销售实现主营业务收入、成本及毛利率的对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
<b>境内业务</b>		
主营业务收入	99,109.17	112,605.88
主营业务成本	90,493.71	94,550.10
毛利率	8.69%	16.03%
<b>境外业务</b>		
主营业务收入	13,478.82	52,887.05
主营业务成本	9,675.09	37,469.68
毛利率	28.22%	29.15%

如上表所示，最近两年，公司境外业务毛利率基本保持稳定，但境内业务毛利率出现较大下滑，致使 2023 年境内外业务的毛利率差异扩大。公司对相关情形的具体分析如下：

#### 1、境外智能系统市场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，相应的，智能物流系统、智能制造系统价格及行业毛利率水平相对较高。

同行业可比公司 2023 年内外销毛利率情况如下：

可比公司名称	外销毛利率	内销毛利率
中科微至	29.06%	23.88%
德马科技	29.05%	21.40%
中邮科技	39.39%	15.40%
东杰智能	6.09%	12.41%
北自科技	30.74%	16.97%
昆船智能	无外销	
可比公司中位	<b>29.06%</b>	<b>16.97%</b>
公司	<b>28.22%</b>	<b>8.69%</b>

如上表所示，公司与可比公司 2023 年外销毛利率中位值基本一致，且可比公司除东杰智能的其他公司外销毛利率均高于内销毛利率，行业相关情形与公司外销毛利率高于内销毛利率的情形一致。

## 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，以公司为代表的国内智能物流及智能制造系统供应商逐步走出国门、将业务扩展到海外市场，但整体而言于国际市场竞争力及市场份额仍较低。最近两年，同行业公司中仅公司于 2022 年境外业务收入超过 5 亿元，中科微至、德马科技最近两年境外业务收入超过 1 亿元，其余可比公司最近两年境外业务收入均不足 1 亿元。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商竞争为主。

基于公司多年来坚持国际化战略积累的品牌声誉与成功案例，目前，在除北美、西欧、日本等本土工业自动化龙头渗透率较高的市场以外地区，公司已具备与国际领先企业竞争的技术能力及市场认可度；同时，相比出海布局相对较晚的国内厂商和技术实力相对单薄的本地设备商，公司又具备一定的技术与先发优势。因而，公司于境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，同时，基于公司的前述优势，又具备一定的高附加值定价空间及议价能力，因而能实现相对较高的毛利率。

于国内市场，如前所述，近年来行业国内市场竞争持续加剧。公司自成立以来主要服务顺丰、京东、Coupang、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于国内市场降价的压力，同时难以在短时间内下降至部分专注于智能物流、智能制造赛道高集中度产品、且具备更多零部件自产能力的同行业竞争对手同类产品成本水平，为扩充、保持市场占有率需以更低毛利率销售，因而于国内市场毛利率出现大幅下滑。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下滑的局面。

因此，公司境内外市场毛利率差异较大主要因市场竞争格局及参与方不同、公司相应采取不同的市场策略及定价模式造成，相关情形具有合理性。

### 3、境外业务相比境内业务成本于海运费等项目存在差异，且交付实施的人工费用等存在不确定性更高，公司通常为境外项目预留更高毛利空间以应对成本波动

公司于境内外采取类似的生产交付模式，因而成本构成不存在本质差异。2023年，公司境内外业务的成本构成对比情况如下：

单位：万元

业务地区	境内业务		境外业务	
	金额	成本占比	金额	成本占比
毛利率	8.69%	-	28.22%	-
主营业务收入	99,109.17	-	13,478.82	-
主营业务成本	90,493.71	-	9,675.09	-
其中：材料费用	78,573.01	86.83%	6,867.77	70.98%
人工费用	8,957.74	9.90%	1,603.71	16.58%
制造费用	2,962.96	3.27%	1,203.61	12.44%
制造费用中运输费用	879.19	0.97%	801.51	8.28%

如上表所示，公司境外业务成本中材料费用占比较低，人工费用、制造费用占比较高。主要是因为一方面，近年来海运费成本较高、波动较大，因而境外业务的运输费用成本显著高于境内业务；另一方面，境外业务实施交付的人工成本较高，对于

公司承担系统中设备安装调试工作比例较大的项目，该等影响更为明显。上述因素造成境外业务收入中人工费用、制造费用的成本相对更高，而公司为避免该等成本波动影响项目收益，通常会将该等因素于报价中考虑并预留更高毛利空间。

综上，公司 2023 年境外业务毛利率与同行业可比公司基本一致、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。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等项目存在差异，且交付实施的人工费用等存在不确定性更高，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。

#### （四）补充披露公司境外资产的具体构成、变动情况及原因

公司境外资产主要为韩国子公司相关资产项目，具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	变动比例(%)
货币资金	404.86	543.30	-25.48%
其他应收款	65.36	10.37	530.38%
存货	36.87	-	-
其他流动资产	0.07	1.34	-94.44%
固定资产	2.75	3.30	-16.75%
使用权资产	55.29	36.71	50.64%
长期待摊费用	5.37	6.89	-21.95%
<b>合计</b>	<b>570.58</b>	<b>601.91</b>	<b>-5.20%</b>

韩国子公司系公司于 2022 年成立、以拓展韩国地区业务及提升本地化交付服务能力为主要目的的境外经营主体。随着韩国子公司开始运营，于 2023 年开展或增加了员工聘任、房屋租赁、项目交付等日常经营活动，资产项目相应产生了一定变动，报告期内，韩国子公司尚未有项目交付验收，因此未有收入确认。截至 2023 年 12 月 31 日，韩国子公司资产占公司合并总资产的比例不到 1%，其中最近两年任一年末余额在 10 万元以上的资产科目变动情况具体如下：

货币资金减少约 138 万元，主要为支付租金、员工工资等日常经营活动支出。

其他应收款增加约 55 万元，主要系租赁押金增加。

存货增加约 37 万元，主要系与韩国本地项目交付活动有关的存货增加。

使用权资产增加约 19 万元，主要系员工人数增加后新增了房屋租赁。

综上，公司境外资产主要系韩国子公司经营活动产生的相关资产，主要资产项目变动情形具有合理性。

**（五）会计师就境外资产存在和境外收入真实性和准确性所履行的审计程序，包括但不限于走访、函证、监盘等情况，函证回函及回函相符情况，就回函不符情形实施的替代程序及其有效性，其他分析性程序等**

公司通过阅读《普华永道就科捷智能对问询函中提出的相关问题所作回复的专项说明》，了解到会计师就境外资产存在和境外收入真实性和准确性执行了审计程序，具体参见如下年审会计师的核查意见。

## 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，我们针对境外资产和境外收入主要执行了以下审计程序：

### 境外资产：

在对科捷智能 2023 年度合并财务报表审计中，我们根据《中国注册会计师审计准则第 1401 号——对集团财务报表审计的特殊考虑》执行集团审计，由于科捷智能境外子公司科捷韩国对集团不具有财务重大性以及不具有特定性质或情况，因此科捷韩国被识别为不重要的组成部分，主要在合并层面执行分析性程序。此外，我们获得境外子公司财务报表，对科捷韩国若干资产科目也执行了审计程序，主要如下：

### 一、科捷韩国的货币资金：

（1）获取科捷韩国 2023 年 12 月 31 日的银行对账单，检查银行对账单及银行余额调节表，确认各银行账户期末余额是否与账面数一致；

（2）对科捷韩国 2023 年 12 月 31 日的银行存款余额全部执行了银行函证程序，并全部获得了回函，且回函相符。

### 二、科捷韩国的其他资产科目：

科捷韩国的其他资产科目对于科捷智能合并财务报表来说影响很小，金额相对较

大的资产科目主要包括其他应收款、存货和使用权资产。针对这些资产科目，我们询问科捷智能管理层，了解科捷韩国其他应收款、存货和使用权资产的性质，了解该等资产产生的交易背景和商业理由等。

境外收入：

科捷韩国 2023 年度尚未产生收入。科捷智能的境外收入系公司来源于坐落在中国大陆地区之外的项目销售收入，在科捷智能 2023 年度财务报表审计过程中，我们针对境外收入主要执行了以下审计程序：

1、了解、评估并测试了科捷智能与销售商品收入确认相关的内部控制，其中涵盖了境外商品销售收入；

2、检查了不同类型销售合同的条款（其中包括境外收入的销售合同），评价科捷智能的销售商品收入确认的会计政策是否适当；

3、采用抽样的方式：

（1）检查了与境外收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、报关装船相关单据、验收报告等；

（2）针对资产负债表日前后确认的境外收入，通过核对支持性文件(诸如销售合同、报关装船相关单据及验收报告等)，检查境外收入是否在恰当期间确认；

（3）向若干境外特定客户发放了询证函以确认 2023 年度交易金额和期末应收款项和合同资产的余额，函证情况统计如下：

单位：人民币/元

境外收入函证情况		2023 年度
境外收入总额	A	134,788,244.81
函证金额	B	121,233,413.61
函证比例	$C=B/A$	89.94%
回函相符金额	D	70,046,448.52
回函不符金额	E	3,974,030.08
回函比例	$F=(D+E)/B$	61.06%
回函相符比例	$G=D/B$	57.78%
回函不符比例	$H=E/B$	3.28%
回函相符金额占境外收入比例	$I=D/A$	51.97%

注 1：2023 年度，公司对印度客户 Instakart Services Private Limited 和 BusyBees Logistics Solutions Private Limited 的销售收入分别为人民币 1,917.12 万元和人民币 1,629.03 万元，但是上述客户出于自身商业习惯等原因未予回函，导致 2023 年境外客户的回函比例较低。但其接受视频访谈，我们完成了视频访谈，并未发现异常情况。此外，截至财务报表报出日前，BusyBees Logistics Solutions Private Limited 和 Instakart Services Private Limited 除质保金外的合同款项已基本收回。

注 2：针对未回函的金额，我们全部执行了替代程序，包括核对支持性文件(诸如销售合同、验收单、出口货物报关单等)和检查收款水单，未发现异常情况；针对回函有差异的唯一一封函证，我们进行差异跟进，包括了解差异原因及核对收入确认的支持性文件(诸如销售合同、验收单、出口货物报关单等)和检查收款水单。

(4) 采用抽样检查的方式，对部分境外客户进行了走访或访谈，了解其与科捷智能的交易背景、项目情况等事项，走访及访谈客户的金额及占营业收入的比例如下：

单位：人民币/元

项目	2023 年度
境外收入总额	134,788,244.81
现场走访或视频访谈金额	75,821,700.29
占境外收入的比例	56.25%

(5) 获取大额银行收款回单，检查境外销售收入的真实性；

- 4、结合产品类型及客户情况对境外销售收入及其毛利波动执行了分析程序；
- 5、检查主要境外客户是否与公司存在关联关系。

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程序，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

保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司境外收入成本表，并复核相关列示、计算及披露准确性，并就地区分



布、分产品领域收入、关联业务收入等信息进行重新计算。

2、查阅公司境外业务收入前五大客户合同、发票、验收单、回单等单据，确认交易真实性及归属期间准确。

3、通过互联网查看公司境外业务主要客户信息，确认客户是否具备履行相关交易的能力及真实采购需求。

4、查阅公司主要境外关联客户顺丰控股、嘉里物流年度报告等公开披露资料，核实交易发生背景及其等是否存在真实采购需求。

5、查阅公司 2022 年至 2024 年 3 月合同台账，复核各期新增、交付及期末在手订单额准确性。

6、访谈公司境外业务负责人，了解公司 2023 年度境外业务收入下滑背景、公司境外业务开展情况及后续规划、以及境内外业务模式差异等。

7、查阅公司同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开披露材料，就其境内外业务收入、毛利等信息计算并与公司相关信息比较。

8、查阅韩国子公司资产负债表，了解相关资产性质及变动原因。

9、查阅会计师就相关审计程序提供的说明并复核其审计报告，就境外业务收入、资产的核查过程进行询问。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐机构认为：

1、公司已补充披露 2023 年度境外销售具体分布情况，包括其不涉及经销业务收入相关情况、境外收入前五大客户信息、销售内容、变动情况及关联业务收入情况，相关交易具有真实交易背景及合理性。

2、公司 2023 年度境外业务收入减少主要系受相关期间境外业务开展受限影响，订单开发及项目交付能力受到限制，预计可于 2023 年度完成交付验收的订单减少，公司境外业务主要客户需求及公司与主要客户的合作关系未发生重大不利变化，截至目前公司在手境外业务订单金额规模较大、经营可持续性不存在重大风险。

3、公司 2023 年境外业务毛利率与同行业可比公司基本一致、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。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、报价议价方式存在差异，是造成境内外业务毛利率差异的主要原因。公司的境外业务毛利率高于境内业务具有合理性。

4、公司境外资产主要系韩国子公司经营活动产生的相关资产，主要资产项目变动情形具有合理性。

5、会计师已就境外资产存在和境外收入真实性和准确性履行审计程序并进行说明。

#### 4、客户和供应商

年报显示，公司前五名客户销售额 82,839.52 万元，占年度销售总额 72.14%，其中，关联方销售额 36,860.30 万元，占年度销售总额 32.10%。前五名供应商采购额 23,714.31 万元，占年度采购总额 21.15%，其中不存在关联采购。本年度部分前五大客户和供应商系新增。请公司：1) 补充披露前五名客户销售内容、占比较高原因、是否符合行业惯例，前五名客户项目交付后有无新签订单及规模，对重要客户及关联方客户有无重大依赖并说明原因；2) 前五名客户中关联客户信息、关联关系、销售内容、关联销售必要性及定价公允性，关联销售量价情况同 IPO 报告期有无变化；3) 新增前五大供应商背景、采购内容、用途、前期有无合作、是否涉及公司关联方；4) 前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和预付、应付款项的匹配情况及差异原因。

回复：

##### 一、公司说明

(一) 补充披露前五名客户销售内容、占比较高原因、是否符合行业惯例，前五名客户项目交付后有无新签订单及规模，对重要客户及关联方客户有无重大依赖并说明原因

##### 1、前五名客户销售内容

2023 年，公司前五名客户销售内容具体情况如下：

单位：万元

客户	金额	占比	销售内容
顺丰	36,860.30	32.10%	智能分拣系统、核心设备

客户	金额	占比	销售内容
京东	33,710.51	29.35%	智能分拣系统、智能输送系统、核心设备
顾家家居	5,786.71	5.04%	智能仓储系统
德赛西威	3,280.29	2.86%	智能仓储系统、智能输送系统、信息化系统及解决方案
珠海奔图	3,201.71	2.79%	智能仓储系统
合计	<b>82,839.52</b>	<b>72.14%</b>	-

## 2、占较高原因及是否符合行业惯例

2023年，公司来源于前五名客户的营业收入为82,839.52万元，占营业收入比例为72.14%，其中来自顺丰和京东的营业收入合计为70,570.81万元，占营业收入比例为61.45%，是导致前五名客户收入占比高的主要原因。

公司所处下游行业集中度高，公司及同行业竞争对手均与CR8（行业市场占有率最高的八个企业的集中率，下同）内的重要的快递物流客户建立了相对稳定的合作关系，该等经营模式符合行业经营特点，具体分析如下：

从公司所处下游行业集中度角度分析，公司目前占比最大的产品智能物流系统产品于国内应用最广泛的下游市场为快递物流领域，根据国家邮政局统计及上市公司年报，2023年快递与包裹服务品牌集中度指数CR8为84%，下游市场集中度较高。根据国际上比较通行的分类法“贝恩分类法”，CR8>80%为极高寡占型。

从公司所处行业的经营特点和业务特性角度分析，公司所处下游行业的快递物流企业随着中国电商行业发展对于快递量需求的持续提升，下游客户在智能物流系统领域客户设备投资规模持续扩大，对于智能系统及设备需求不断提升，而公司及同行业竞争对手在有限产能条件下，更多追求产品的相对标准化、交付效率的提升以及售后服务的统一性等因素，而下游客户方亦存在对供应链管理的有效性、系统标准化程度高及性能稳定统一的要求，在此情形下，智慧物流行业主要公司一般均与CR8内的重要的快递物流客户建立相对稳定的合作关系。而京东和顺丰作为目前国内头部的快递物流企业，公司对其收入占比较高符合下游客户集中度较高特点。

与同行业相比，尤其是智能物流收入占比较高的中科微至和中邮科技，公司前五名客户占比与其对比情况如下：

公司简称	前五名客户收入占比	主要客户
中科微至	93.86%	中国邮政、顺丰等
中邮科技	68.97%	中通、顺丰等
公司	72.14%	顺丰、京东等

由上可见，公司前五名客户收入占比与中科微至和中邮科技相比不存在明显异常，符合行业惯例。

### 3、前五名客户项目交付后有无新签订单及规模

截至 2023 年 12 月 31 日，公司对 2023 年前五名客户在手订单具体情况如下：

单位：亿元

客户	在手订单金额
顺丰	3.68
京东	3.93
顾家家居	-
德赛西威	-
珠海奔图	-
合计	7.60

注：上表金额均合同含税金额。

由上可见，对于智能物流系统客户顺丰和京东，公司在原有项目交付完成后依然有较大规模的在手订单，合作具有持续性；而对于顾家家居等智能制造系统业务相关客户，相关固定资产投入具有一定周期性，截至 2023 年 12 月 31 日，公司对其尚无新签订单。

### 4、对重要客户及关联方客户有无重大依赖

在智能物流领域，公司在维持与顺丰及京东的稳定合作基础上，积极拓展新的客户群体，包括希音（SHEIN，知名电商平台）、Flipkart 等。

除智能物流领域外，公司不断拓展在智能制造领域发展，截至 2023 年 12 月 31 日，公司智能制造业务在手订单合计 11.07 亿元，占合计在手订单比例为 53.38%，订单金额和占比均较上年末提升。智能制造业务的发展和提升，一方面拓宽了公司产品覆盖面，增强公司抵御经营风险的能力，另一方面降低了公司对智能物流领域的依赖性，尤其是对顺丰、京东的销售占比较高的情形。

综上，公司对顺丰及京东不存在重大依赖。

## （二）前五名客户中关联客户信息、关联关系、销售内容、关联销售必要性及定价公允性，关联销售量价情况同 IPO 报告期有无变化

2023 年，公司前五名客户中关联客户为顺丰，截至 2023 年 12 月 31 日，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。

公司与顺丰交易金额及单价情况与 IPO 期间对比如下：

单位：万元

客户	2023 年度		2022 年度		2019-2021 年度（IPO 期间）	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
顺丰	36,860.30	-2.40%	73,435.99	15.45%	111,466.05	20.52%

一方面，公司与顺丰交易金额受到其固定资产投资建设周期的影响存在波动，但自 IPO 以来持续性较好；另一方面，随着公司在维持与顺丰及京东的稳定合作基础上，积极拓展新的客户群体，2023 年顺丰在公司收入占比已降至 32.10%，在手订单亦呈现金额较为稳定且占比下降趋势，公司客户结构持续优化。

近年来，国内智能物流市场竞争激烈程度加剧、顺丰等物流领域领先企业在投资高峰后阶段性收缩了投资力度，2023 年度，公司为保持市场占有率、积极应对市场变化，获取订单毛利率降低明显，公司与顺丰等大客户交易毛利率 2023 年同比下降幅度较大，智能物流领域其他大客户中，2023 年公司对德邦的销售毛利率低于 5%，亦存在类似毛利率较低情形，顺丰作为行业龙头客户，与公司、中科微至、中邮科技等智能物流系统领域领先厂商均建立了大规模采购合作关系，在行业竞争加剧的背景下其订单竞争尤为激烈，因而毛利率下降幅度较大。公司与顺丰的交易均通过商务招投标（比选）开展，遵循严格的采购比价规则，不存在顺丰将项目以一定价格指定给公司执行的情形，公司与顺丰的交易价格公允。

### （三）新增前五大供应商背景、采购内容、用途、前期有无合作、是否涉及公司关联方

2023年，公司新增的前五大供应商为诺德（中国）传动设备有限公司和深圳市仁川自动化设备有限公司，两家公司具体情况如下：

#### 1、诺德（中国）传动设备有限公司

成立时间	2004年3月4日
注册资本	1,500万美元
与公司合作年限	2015年开始合作
基本情况	诺德传动集团成员，该集团始于1965年，目前是全球知名的完整机电驱动技术供应商
是否为关联方	否
采购内容及用途	电机及减速机，用于提供产品中设备的动力传动

#### 2、深圳市仁川自动化设备有限公司

成立时间	2014年1月14日
注册资本	500万元
与公司合作年限	2020年开始合作
基本情况	为上市公司汇川技术（300124）授权的广东区域代理商
是否为关联方	否
采购内容及用途	变频器、伺服、PLC等，用于支撑设备的数据交换以及动力运转

公司2023年新增的前五名供应商均为前期较早已建立合作关系企业，近年来合作稳定，2023年随着实际需求以及双方合作不断加深采购规模有所加大，产品的相关交易不属于关联交易、亦无特殊利益安排。

### （四）前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和预付、应付款项的匹配情况及差异原因

#### 1、前五大客户与期末应收款项和合同资产合计余额前五名客户基本匹配

2023年度，公司前五名客户情况具体如下：

单位：万元

客户	销售金额	是否为当年末应收账款与合同资产合计余额前五名
顺丰	36,860.30	是
京东	33,710.51	是

客户	销售金额	是否为当年末应收账款与合同资产合计余额前五名
顾家家居	5,786.71	是
德赛西威	3,280.29	否，当年末应收账款与合同资产合计前十名
珠海奔图	3,201.71	否，当年末应收账款与合同资产合计前十名
合计	<b>82,839.52</b>	-

2023 年度，公司前五名客户应收款项及回款情况具体如下：

单位：万元

客户	2022 年 12 月 31 日应收账款、合同负债及合同资产余额（注 1）	2023 年收入确认	2023 年收入款	其他变动（注 2）	2023 年 12 月 31 日应收账款账面余额	2023 年 12 月 31 日坏账准备金额	其中：期末应收账款逾期金额
顺丰	12,714.47	36,860.30	40,439.54	4,191.00	13,326.23	-1,081.83	377.42
京东	8,853.96	33,710.51	31,577.99	3,382.77	14,369.24	-1,581.00	2,920.46
顾家家居	-	5,786.71	3,923.39	752.27	2,615.59	-125.03	-
德赛西威	377.32	3,280.29	2,617.99	423.29	1,462.91	-69.95	-
珠海奔图	-1,480.53	3,201.71	1,567.39	223.75	377.54	-18.05	15.75
合计	20,465.22	82,839.53	80,126.30	8,973.08	32,151.52	-2,875.84	3,313.63

注 1：期初金额包含应收账款、合同负债及合同资产；

注 2：其他变动系增值税及汇率影响。

2023 年度，公司销售前五名客户与应收账款和合同资产合计余额前五名客户匹配度较高，德赛西威、顺丰均为公司销售金额前五名的客户，当年末应收账款与合同资产合计余额为公司排名前十，销售额与往来余额排名不存在重大差异，期末应收款项也不存在重大逾期情形。

## 2、前五大供应商与期末应付账款、预付款项前五名供应商匹配情况

2023 年度，公司向前五名供应商采购情况具体如下：

单位：万元

供应商	当年采购金额	2023 年 12 月 31 日应付款项余额	是否为当年应付账款前五名	是否为当年预付款项前五名
苏州万欣华智能	8,705.18	2,812.72	是	否

供应商	当年采购金额	2023年12月31日应付款项余额	是否为当年应付账款前五名	是否为当年预付款项前五名
科技有限公司				
南京立为正仓储设备有限公司	5,617.86	2,286.08	是	否
诺德（中国）传动设备有限公司	3,592.85	857.43	否，当年末应付款项排名第11名	否
深圳市仁川自动化设备有限公司	3,436.22	1,603.58	是	否
江苏业神物流设备有限公司	2,362.20	2,674.89	是	否
<b>合计</b>	<b>23,714.31</b>	<b>10,234.70</b>	-	-

2023年度，公司采购前五名供应商与应付账款前五名供应商匹配度较高，诺德（中国）传动设备有限公司为公司采购前五名供应商，当年末对其应付款项金额为公司排名第11名，公司基于整体项目进展及资金安排向其支付货款，采购额与往来余额不存在重大差异。

2023年度，公司采购前五名供应商与预付款项前五名供应商匹配度较低，主要原因系公司采购前五名供应商多为设备供应商，相关设备采购使用预付款方式结算比例较低，2023年末公司对采购前五名供应商基本不存在预付款项。公司预付款项供应商主要为AGV系统、货架等定制化产品，该等产品或服务整体价值占比不高，但需要一定时间完成定制生产，公司通常根据在手订单的项目实施需要进行提前采购，因此，公司采购前五名供应商与预付款项前五名供应商群体存在较大差异。

## 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，我们针对主要客户和供应商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、采购与付款流程相关的内部控制，并测试了关键控制的有效性；

（2）获取前五大客户和前五大供应商的明细，向管理层询问其背景和销售/采购内容；通过查询同行业可比公司前五大客户收入占比情况，对比分析公司前五大客户收入占比是否符合行业惯例；通过公开资料，查询前五大客户及供应商的背景资料，



并且检查是否存在关联方关系；

(3) 获取公司收入成本明细表，抽样检查了前五大客户的销售合同、签收单据/报关装船相关单据及验收报告，分析相关合同的毛利率情况；

(4) 抽样检查了采购合同/采购订单，以及抽样检查了对供应商的付款；

(5) 对前五大客户及前五大供应商执行了函证程序；

(6) 在前五大客户中抽样选取 3 个项目进行走访或访谈；

(7) 分析公司主要客户应收款项变动与销售的匹配情况，以及主要供应商应付预付款项与采购的匹配情况，并且向管理层询问前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和预付、应付款项的匹配情况及差异原因。

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，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

保荐机构执行了以下核查程序：

1、查阅前五名客户销售明细记录、签订合同及在新签手订单情况，查阅同行业可比公司 IPO 以来及上市后公开披露信息，比对客户分布情况是否符合行业惯例；

2、获取国家邮政局 2024 公布的《2023 年邮政行业发展统计公报》，查阅公司下游客户快递物流行业集中度数据，了解下游市场集中度较高原因及变动趋势，与公司情况进行比对；

3、访谈公司总经理及销售部门负责人，查阅同行业公开披露信息，了解公司及同行业竞争对手业务发展特点及行业特性；

4、获取在手订单台账，了解公司的在手订单情况，分析公司与顺丰及京东合作的可持续性、公司与其他客户合作的可持续性；

5、获取公司收入成本表，分析比较公司与顺丰交易的单价及毛利率情况、合理性及公允性；

6、查阅公司采购明细表，针对主要供应商、应付款项、预付款项对手方，通过公开资料查询其背景资料并结合访谈记录，验证相关交易内容及合理性，与公司关键人员比对核实是否属于关联方，验证期末余额合理性；

7、查阅公司销售明细表，针对主要客户、应收款项对手方，通过公开资料查询其背景资料并结合访谈记录，验证相关交易内容及合理性，与公司关键人员比对核实是否属于关联方，验证期末余额合理性。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2023 年公司前五名客户销售收入占比较高符合行业惯例，与顺丰及京东等主要客户合作具有持续性，不存在重大依赖；

2、公司前五名客户中关联客户为顺丰，相关交易具有必要性，价格公允，与顺丰交易的智能物流系统单价较 IPO 期间不存在明显变化；

3、2023 年公司新增前五大供应商均为长期合作，不涉及公司关联方；

4、前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和应付款项基本匹配，供应商采购金额与预付款项间差异具有合理原因。

## 5、应收账款和合同资产

年报显示，报告期末，公司应收账款账面价值 3.69 亿元，同比减少 30.89%；合同资产账面价值 6,621.61 万元，同比减少 34.92%。应收账款坏账准备期末余额 5,076.93 万元，本年度单项计提应收账款坏账准备 253.67 万元，未按组合计提坏账准备；合同资产坏账准备余额 743.93 万元，本年度未计提合同资产坏账准备。请公司：1) 结合收入变动、债权催收和坏账清理的具体情况，补充披露本年度应收账款和合同资产金额减少原因、是否和收入及现金流变动相匹配，公司信用政策、结算模式等有无变化；2) 列示期末应收款项信用期内及逾期款项金额及占比、期后回款情况，组合计提坏账的客户分类、各分类下的客户构成及坏账计提比例有无变化，本年度未组合计提坏账准备的原因及合理性，是否充分识别应单项计提坏账，坏账计提是否及时、充分。

回复：

## 一、公司说明

(一) 结合收入变动、债权催收和坏账清理的具体情况，补充披露本年度应收账款和合同资产金额减少原因、是否和收入及现金流变动相匹配，公司信用政策、结算模式等有无变化。

### 1、应收账款与收入变动、债权催收和坏账清理匹配情况

2023年度和2022年度，公司应收账款和合同资产变化主要受到收入变动及回款情况的影响，其中余额之间的变动与收入变动、实际回款、坏账核销等勾稽的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
期初余额	<b>76,017.94</b>	<b>46,066.20</b>
当期确认收入增加（1）（注）	107,882.05	140,284.80
当期现金结算（2）	-114,401.66	-101,882.30
当期票据结算（3）	-12,382.07	-8,052.80
其他（4）	-202.86	-397.95
核销	-80.69	0.00
期末余额	<b>56,832.71</b>	<b>76,017.94</b>

注：当期收入增加金额与收入间差异主要系含税口径及上年末预收款项结转导致，其中2023年收入增加中由上年末预收客户款项结转金额为21,885.21万元

从收入变动<sup>(1)</sup>来看，2022年末和2023年末，应收账款和合同资产占营业收入比例分别为45.54%和49.49%，基本保持稳定，应收账款和合同资产的变动与收入变动相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
应收账款和合同资产	56,832.71	76,017.94
营业收入	114,846.27	166,939.70
应收账款余额占营业收入比例	49.49%	45.54%

从债权催收情况来看，2022年和2023年，公司对应收到的现金<sup>(2)</sup>及票据<sup>(3)</sup>合计分别为109,935.10万元和126,783.73万元，2022年债权债务净额结算397.95万元，2023年因公司延期交付、货物损坏等原因被客户扣款202.86万元<sup>(4)</sup>，2023年回款金额较大，进一步导致应收账款和合同资产余额减少。

从坏账清理的情况来看，2023年因客户破产无回款能力，经管理层批准公司核销相应应收款项80.69万元，对应收账款影响较小。

综上，2023年末，应收账款和合同资产余额下降的原因主要系收入下滑及2023年回款情况较好导致。

## 2、应收款项结算与现金流匹配情况

2023年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金明细情况如下：

单位：万元

项目	金额
应收款项当期结算	114,401.66
当期预收客户款项	45,985.18
<b>总计</b>	<b>160,386.84</b>

2023年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金中，当期应收款项结算114,401.66万元，应收款项的减少与现金流变动相匹配。

## 3、公司信用政策和结算模式无重大变化

2022年度和2023年度公司各主要业务的结算模式、信用政策等未发生重大变化。

综上，2023年末公司应收款项余额同比下降19,185.23万元，同比下降25.24%。主要系2023年公司营业收入同比下滑31.20%，当期收入确认新增应收款项107,882.05万元，同比下降32,402.75万元，降幅23.10%所致。公司应收账款余额的同比下降与收入变动趋势相一致，具有合理性。公司应收款项变动与收入变化和现金流变化相匹配，不存在通过调整信用政策和结算模式调整公司应收款项的情形。

(二) 列示期末应收款项信用期内及逾期款项金额及占比、期后回款情况，组合计提坏账的客户分类、各分类下的客户构成及坏账计提比例有无变化，本年度未组合计提坏账准备的原因及合理性，是否充分识别应单项计提坏账，坏账计提是否及时、充分。

由于公司从事智能物流系统以及智能制造系统的销售，合同的履行通常包含了较多的付款节点，公司将已确认收入但超过合同约定的付款节点90天尚未收回的应收账款定义为逾期款项。选择以90天作为信用期的主要原因为公司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，且公司的下游客户主要为大型快递物流、电商新零售企

业以及大型制造业企业，客户付款审批流程较为复杂，周期较长，实际执行中公司一般在超过付款节点90天以后对客户进行催收，因此存在一定比例应收账款逾期情形。

### 1、2023年末应收款项信用期内及逾期款项金额及占比、期后回款情况

单位：万元

项目	2023年		2022年	
	金额	占比	金额	占比
应收款项已逾期	20,853.94	36.69%	26,707.36	35.13%
应收款项未逾期	35,978.77	63.31%	49,310.57	64.87%
<b>应收款项合计</b>	<b>56,832.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>76,017.94</b>	<b>100.00%</b>
期后回款（注）	12,685.22	22.32%	56,383.83	74.17%

注：2022年和2023年末的期后回款统计截止日均为2024年5月12日

由上表可见，公司2022年和2023年末逾期应收款项占比分别为35.13%和36.69%，占比较为稳定，逾期的主要原因是客户回款时间受其资金安排的影响，客户根据自身资金状况调节付款进度，且部分客户款项支付的审批流程较为复杂，导致款项并未严格按照合同约定收款节点及时支付。除单项计提坏账准备的客户外，其他客户均持续回款并与公司保持良好合作关系。

公司持续加强对应收账款的回款管理，同时下游客户资信状况良好，信誉度较高，因此应收账款回款风险较小。

### 2、公司组合计提坏账的客户分类如下：

公司的主要客户均为物流行业或生产制造行业企业，应收款项对应的客户的信用风险特征和市场行为没有显著差异，其交易模式和支付习惯亦相似，因此公司将除单项计提坏账准备的客户以外的所有客户划分为同一组合，以整个存续期的预期信用损失为基础，按照账龄分类对客户的应收款项计提坏账，2023年和2022年公司按照账龄组合的预期信用损失率对比如下：

账龄	整个存续期预期信用损失率	
	2023年12月31日	2022年12月31日
一年以内	4.78%	5.00%
一到二年	14.95%	15.47%
二到三年	25.02%	24.00%
三到四年	51.43%	51.13%

四到五年	84.68%	86.82%
五年以上	100.00%	100.00%

公司通过违约风险敞口和预期信用损失率计算预期信用损失，并基于违约概率和违约损失率确定预期信用损失率。在确定预期信用损失率时，公司使用内部历史信用损失经验等数据，并结合当前状况和前瞻性信息对历史数据进行调整。在考虑历史信用损失经验时，公司综合考虑债务人的财务状况、历史回收情况、应收账款及合同资产的账龄等信息。在考虑前瞻性信息时，公司考虑不同的经济指标、经济场景和权重，公司使用的经济指标包括国内生产总值及中国物流行业市场收入增速等，并设置了“基准”、“不利”及“有利”三种经济情景。

#### （1）前瞻性影响

在计算预期信用损失率时，2023年末各账龄的预期信用损失率所使用的关键参数国内生产总值较2022年变动不大；随着电子商业的高速发展，快递物流行业亦呈现良好发展态势，2023年中国物流行业市场收入增速较2022年有所上升。

#### （2）账龄影响

2023年12月31日和2022年12月31日，公司经营性应收款项（含合同资产、计入其他非流动资产的合同资产）金额、账龄及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占经营性应收款项总金额的比例	账面余额	占经营性应收款项总金额的比例
1年以内	34,015.71	60.12%	54,883.14	73.54%
1年至2年	16,142.35	28.53%	15,496.77	20.76%
2年至3年	5,162.47	9.12%	2,840.54	3.81%
3年到4年	688.62	1.22%	1,313.44	1.76%
4年到5年	474.14	0.84%	96.78	0.13%
5年以上	95.75	0.17%	1.06	0.00%
<b>合计（注）</b>	<b>56,579.04</b>	<b>100.00%</b>	<b>74,631.73</b>	<b>100.00%</b>

注：剔除了单项计提坏账准备的经营性应收款项

基于上方数据可以看出，2023年12月31日公司1年以内和3-4年账龄段的经营性应收款项占比较2022年12月31日减少，其他账龄段的经营性应收款项占比较2022年12月31日增加，主要系本年度收入减少及公司加大长账龄催款力度导致，而公司按照应收

账款及合同资产账龄利用迁徙模型计算各个账龄类别的历史损失率，历史损失率综合变动不大。

综合来看，2022年和2023年，公司各账龄期间的预期信用损失率不存在重大差异。

### 3、年度未组合计提坏账准备的原因及合理性

公司各期末按照账龄分类对组合内应收款项的预期信用损失进行整体评估计量。经计算评估后，若期末应收款项坏账准备金额高于期初，则将坏账准备变动金额整体净额计入“本期计提”，若期末应收款项坏账准备金额小于期初，则将坏账准备变动金额整体净额计入“本期收回或转回”，并未将各期末应收款项坏账准备变动金额拆分至“本期计提”和“本期收回或转回”，采用了净额列示，该列示方法不影响各期预期信用损失的金额。

经拆分后，公司2023年度应收款项按组合计提坏账准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年末余额	2023年计提（①）	2023年收回或转回（②）	2023年转单项计提（③）	年报中净额列示变动（①+②+③）	2023年末余额
应收账款	5,395.20	3,046.81	- 3,489.05	- 129.7	-571.93	4,823.27
合同资产	931.09	551.28	-738.44	-	-187.16	743.93
其他非流动资产	253.58	487.63	-126.12	-	361.51	615.09
<b>总计</b>	<b>6,579.88</b>	<b>4,085.71</b>	- <b>4,353.60</b>	- <b>129.7</b>	<b>-397.58</b>	<b>6,182.29</b>

由上可见，2023年度公司未单独列示组合计提坏账准备的主要原因系：当年期末应收款项坏账准备金额小于期初余额，公司将对应净额在报告中列入“本期收回或转回”所致。于2023年度，公司应收款项按组合计提坏账准备减少主要因当期收回相关应收款项所致，其中金额②中有10.14万元系项目部分模块交付存在争议导致部分项目款无法收回，因而核减应收账款并转回坏账准备。

### 4、是否充分识别单项计提坏账，坏账计提是否及时、充分

公司持续加强对应收账款的回款管理。公司未对单项应收款项设定重要性标准，将所有已确认收入但超过合同约定的付款节点90天尚未收回的应收款项界定为逾期款项，并持续定期与客户沟通催收。

在与客户进行业务、沟通回款的过程中，公司持续关注客户回款意愿和能力。当发生债务人信用状况显著恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用减值等信用风险特征等情况，公司及时将该等客户列入观察清单并积极沟通回款，同时于报告期末对该等债务人形成的应收款项单独进行减值测试。

于2023年12月31日，公司对所有客户的信用状况、回款情况、经营现状进行综合评估，除已识别出的一家客户存在财务状况恶化、催款无果外，未注意到其余客户存在因信用状况显著恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用减值等信用风险特征显著变差的情况，故于2023年12月31日，本公司认为仅对前述客户计提单项减值准备是充分的。

## 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，我们针对应收账款和合同资产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) 获取公司应收账款及合同资产明细表，核对应收账款及合同资产的余额至财务报表，自管理层了解期末应收款项信用期内及逾期款项金额、占比及期后回款情况；

(3) 采用抽样方式，对应收账款及合同资产的账龄进行了测试；

(4) 采用抽样方式，对主要应收账款及合同资产期末余额执行函证程序；

(5) 对主要应收账款及合同资产余额的期后回款进行了抽样测试；

(6) 与公司管理层进行访谈，了解公司的 2023 年的信用政策、坏账计提政策及比例；对于管理层按组合计算的预期信用损失模型，评估模型的合理性，采用抽样的方法对信用损失阶段、历史损失率、预期损失率等数据进行复核和评估，分析其合理



性，并重新计算预期信用损失计提金额；自管理层了解单项计提坏账的方法并评估合理性；

(7) 与公司管理层进行访谈，结合公司业务变化及应收账款回款情况和坏账清理的情况，了解 2023 年度应收款减少的原因及与收入和现金流变动的匹配情况，了解公司信用政策、结算模式是否发生变化，分析坏账准备计提的合理性。

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更新核对了公司提供的应收账款及合同资产的期后回款明细，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

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取公司应收账款（含合同资产）明细表，核对应收账款（含合同资产）的余额至财务报表，自管理层了解期末应收款项信用期内及逾期款项金额、占比及期后回款情况；

2、采用抽样方式，对应收账款（含合同资产）的账龄进行测试；

3、对主要应收账款（含合同资产）余额的期后回款情况进行抽样测试；

4、与公司管理层进行访谈，了解公司的 2023 年的信用政策、坏账计提政策及比例，并且确认是否一贯执行；

5、复核公司根据新金融工具准则对应收账款（含合同资产）预期信用损失计提测试过程，了解组合计提的客户分类，对信用损失阶段、历史损失率、预期损失率、前瞻性资料调整等数据进行复核和评估，分析其合理性，并重新计算信用损失计提金额；自管理层了解单项计提坏账识别的方法、原因和合理性；

6、与公司管理层进行访谈，结合公司业务变化及应收账款（含合同资产）回款情况和坏账清理的情况，了解 2023 年度应收款减少的原因及与收入和现金流变动的匹

配情况，了解公司信用政策、结算模式是否发生变化，分析预期信用损失率变动的合理性及单项计提的坏账是否充分识别，分析坏账计提的及时性、充分性。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司已补充披露本年度应收账款和合同资产减少主要系当期营业收入下滑所致，应收账款和合同资产变动与收入及现金流变动相匹配，公司信用政策和结算模式等无变化。

2、公司期末应收款项中信用期内和逾期款项占比稳定，除单项计提坏账准备的客户外，其余客户均具备回款能力并持续回款。公司以整个续存期的预期信用损失为基础，按照账龄分类对组合内客户的应收款项计提坏账，各账龄分类中坏账计提比例无重大变化。公司各年度均按照预期信用损失对应收款项计提坏账，本年末由于应收款项余额减少，坏账金额整体亦随之减少，因此公司将坏账准备变动金额净额列示计入了“本期收回或转回”中。公司充分识别单项计提坏账，坏账计提及时、充分。

## 6、存货

年报显示，报告期末，公司存货余额 6.77 亿元，同比增加 36.86%，主要构成为在产品，金额 5.7 亿元。存货跌价准备期末余额 1,433.6 万元，主要系本年度计提在产品跌价 1,142.87 万元。请公司：1) 结合订单需求、存货与订单匹配、存货成本变动等，说明收入下降但存货金额增加的原因及合理性；2) 补充披露本年新增计提在产品跌价准备对应订单、计提跌价原因、计提跌价项目进展、有无违约风险，公司是否根据合同执行情况充分识别并足额计提存货跌价准备。

回复：

### 一、公司说明

（一）结合订单需求、存货与订单匹配、存货成本变动等，说明收入下降但存货金额增加的原因及合理性。

一般而言，公司智能物流系统与客户签订订单后通常在9至12个月左右完成项目验收并确认收入，智能制造系统部分项目由于定制化属性更强，通常项目周期较智能

物流系统更长，因此公司当期确认收入与期初在手订单金额（决定未来1-2年收入体量）和期初在产品余额（与在手订单执行进度挂钩）相关性较高。因此，2023年公司收入下降但存货金额增加的原因主要系2022年至2023年一季度，受上游需求疲软和竞争加剧影响，公司在手订单较少，导致2023年期初存货余额较低，2023年度收入下降。2023年随着于智能物流领域战略客户稳定和海外业务破局以及于智能制造板块重点行业重点客户的突破，2023年整体新签订单量创公司历史新高，在手订单增加导致年末公司在产品余额大幅上涨，具体分析如下：

### 1、订单需求情况

2022年末和2023年末，公司在手订单具体情况如下：

单位：亿元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
智能物流系统	8.96	7.12
智能制造系统	11.07	5.11
其他	0.70	0.39
<b>合计</b>	<b>20.74</b>	<b>12.62</b>

2023年末，于智能物流领域，公司继续深化战略客户合作，顺丰、京东等在手订单金额较2022年末保持稳步增长；于智能制造领域，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，尤其在新能源领域以及已经完成标杆项目的轮胎、家具家居等行业重点突破，实现了在手订单的大幅增长。此外，公司重点突破海外业务，2023年末海外在手订单较2022年末增长3.33亿元。

### 2、存货与订单匹配情况

公司与客户签订订单后通常在9至12个月左右完成项目验收并确认收入，故当期确认的营业收入与上期末/期初在手订单及上期末/期初存货余额相关性较高。

报告期各期末，期初存货余额与当期营业收入、以及期末存货余额与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年末/2023年度	变动率	2022年末/2022年度
期初存货余额	49,626.51	-19.97%	62,009.97
营业收入	114,846.27	-31.20%	166,939.70

期末存货余额	69,136.25	39.31%	49,626.51
期末在手订单（亿元）	20.74	64.34%	12.62

由上可见，2023年期初存货余额较2022年期初余额变动趋势与同期收入变动趋势保持一致，匹配程度较高；2023年期末存货余额较2022年期末余额变动趋势与同期末在手订单变动趋势保持一致，但在手订单增幅更大，主要原因系公司智能制造业务订单快速增长，截至2023年末智能制造业务在手订单占比较2022年末大幅提升，该等项目一般执行周期较智能物流系统更长，且2023年第一季度新签订单较去年同期增加较多，因此在手订单增幅更大。

此外，由于公司主要产品智能物流系统和智能制造系统一般在报价时即已充分考虑项目方案复杂程度、材料成本、实施周期、市场竞争等因素，项目实施周期较长，相关成本与订单报价及项目实施具体技术要求相关性较强，因此期末存货余额主要与在手订单金额及项目实施进度相关。

综上，2023年公司收入下降但期末存货余额上升主要系在手订单增长，正在执行项目对应存货余额增加所致，具有合理性。

**（二）补充披露本年新增计提在产品跌价准备对应订单、计提跌价原因、计提跌价项目进展、有无违约风险，公司是否根据合同执行情况充分识别并足额计提存货跌价准备。**

公司对在产品按照项目进行核算和管理，因此，公司基于对各个销售订单项目是否为亏损合同的评估结果考虑该项目在产品的存货跌价准备计提，对于经评估后识别为亏损合同的待执行合同，有合同标的资产的，先对标的资产进行减值测试，确认减值损失，如预计亏损超过该减值损失，则将超过部分确认为预计负债。针对亏损合同相关标的资产，公司按照期末存货的可变现净值与存货成本孰低进行减值测试，可变现净值是指是存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。于期末，当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。对于无合同标的资产的亏损合同，则将预计亏损全部确认为预计负债。

销售合同的整体项目成本构成主要包括物料成本、制造费用、安装费用及项目相关的其他直接成本。项目成本构成内容大致如下：

项目	物料成本	安装费用	运输及差旅费	其他直接成本
整体项目成本构成内容	主要系采购供应商物料成本	主要系外包安装队费用	主要系物料运输及工程师现场调试差旅费用	包括工程师相关费用、质保金、风险准备金等

于每年年末，公司对各个项目在产品的可变现净值和在产品成本进行预估及复核。经复核，若项目出现在产品的期末可变现净值低于在产品成本的情况，公司则于年底对该等项目计提存货跌价准备。于2023年末，公司对2023期末在手订单的可变现净值和项目成本进行测算，公司已识别出的在产品存货计提跌价准备情况如下表所示：

单位：万元

项目号	订单不含税金额	项目预计总成本	2023 年末在产品可变现净值	2023 年末在产品余额	2023 年末在产品跌价准备金额	项目进展	项目亏损原因
S-202333047	3,362.83	3,415.84	2,988.44	3,091.89	-103.45	终验阶段	为保持行业市场占有率，2023 年度内负毛利或低毛利签单，中标之后积极开展降成本，优化产品结构、提升人员效率等措施以减少损失
S-202333123	3,008.85	2,973.82	2,459.95	2,470.06	-10.11	安装调试	
S-202333127	4,513.27	4,569.02	2,174.92	2,298.36	-123.44	启动	
S-202335003	1,796.96	1,812.06	1,468.45	1,510.51	-42.06	初验阶段	
S-202335022	1,711.29	1,725.24	1,349.36	1,388.98	-39.62	终验阶段	
S-202335012	1,828.31	1,880.67	1,232.67	1,312.45	-79.78	到货	
S-202335002	1,353.98	1,345.73	1,211.89	1,223.95	-12.06	终验阶段	
S-202335038	796.46	898.41	375.56	489.45	-113.89	启动	
S-202335020	523.36	538.44	459.48	482.41	-22.93	初验阶段	
S-202335013	468.63	489.88	423.55	451.83	-28.28	终验阶段	
其他	3,745.94	4,256.98	3,080.09	3,647.34	-567.25	启动、到货、安装调试、初验阶段或终验阶段	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 主要系为保持行业市场占有率，部分项目 2023 年度内负毛利或低毛利签单，中标之后积极开展降成本，优化产品结构、提升人员效率等措施以减少损失</li> <li>2. 2023 年度内执行过程中，客户发生需求变更导致成本追加，按照项目预测收入和预计总成本计提跌价等</li> </ol>
<b>合计</b>	<b>23,109.88</b>	<b>23,906.10</b>	<b>17,224.36</b>	<b>18,367.23</b>	<b>-1,142.87</b>		

注：上表中项目进展均为截至2023年12月31日的进展。

由上可见，2023年末在产品存货跌价准备计提主要系公司在2023年度出于战略考量签单价格较低或需求变更工期增加等因素导致项目毛利较低所致，该等计提跌价项目的下游客户主要系顺丰和京东，信誉良好且与公司保持较长的合作关系，且大部分项目已经进展至安装调试或验收环节，客户违约风险较低。

同行业可比公司存货跌价准备计提方法如下：

公司	存货跌价准备计提方法
中科微至	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。在确定可变现净值时，管理层综合考虑预计合同售价、在产品状态、平均验收周期、历史成本预测情况、完工时估计将要发生的成本（如有）等，作出判断和估计。按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益；不适用按照组合计提存货跌价准备方法。
中邮科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额；仅原材料基于库龄适用组合计提跌价准备方法。
德马科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备，不适用按组合计提存货跌价准备方法。
北自科技	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益；不适用按组合计提存货跌价准备方法。
昆船智能	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。 公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；未采用按组合计提存货跌价准备办法。
东杰智能	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额；未采用按组合计提存货跌价准备办法。
公司	存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。 公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；仅原材料基于库龄适用组合计提跌价准备方法。

由上可见，公司及同行业可比公司针对原材料以外的其他存货，均基于合同按照单个存货项目计提存货跌价准备，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提方

法一致。由于公司及同行业可比公司均按照单个存货项目，基于各自合同执行情况计提存货跌价准备，公司间存货跌价准备计提情况可比性较低。

2022-2023年度，公司存货周转率与同行业可比公司平均水平基本一致。2023年，公司存货周转率较2022年下降幅度较大，主要原因系2023年末公司进行中的在手订单较多，相应项目投入带动在产品增长所致。除少量通用零部件外，公司存货均系签订订单后进行合同交付的在产品，按照各项目维度核算，具备订单保障。2022-2023年度，公司及同行业可比公司存货周转率具体如下：

公司	2023年度	2022年度
中科微至	0.75	1.09
中邮科技	2.84	2.09
德马科技	3.23	2.45
北自科技	0.88	0.76
昆船智能	1.39	1.73
东杰智能	1.75	3.18
行业平均值	1.81	1.88
公司	1.71	2.38

综上，报告期期末，公司各类存货增长符合生产经营情况，具有合理性，存货在手订单覆盖比例较高，最终销售确定性较强；报告期期末，公司对在产品项目逐一进行跌价测试，并严格按照《企业会计准则》的相关规定计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

## 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，我们针对期末存货变动及在产品跌价准备主要执行了以下审计程序：

- （1）了解和评估了管理层关于生产与存货流程(包括计提存货跌价准备)相关的内部控制，并测试了关键控制的有效性；
- （2）评价公司存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的要求；



(3) 获取期末存货明细及在产品跌价准备清单并核对至财务报表；

(4) 采用抽样方式，将计提存货在产品跌价准备项目的预计未来销售收入、预估成本等核对至相关支持性文件，了解计提了在产品跌价准备对应订单的项目进展情况、项目是否存在违约情况，重新计算存货在产品跌价准备金额的准确性；

(5) 询问管理层，了解订单变动情况、期末存货变动与订单变动、收入变动的匹配情况，并对存货变动执行分析程序；

(6) 实施存货监盘程序，检查存货的状况。

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

保荐机构执行了以下核查程序：

1、核查公司存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的要求；

2、获取期末存货明细及在产品跌价准备清单并核对至财务报表；

3、获取2022年末、2023年末在手订单明细表，分析存货余额变动与在手订单金额变动的匹配性；

3、采用抽样方式，将计提存货在产品跌价准备项目的预计未来销售收入、预估成本等核对至相关支持性文件，复核存货在产品跌价准备金额的准确性；

4、询问管理层，了解和分析订单变动情况及存货成本构成、期末存货变动与订单变动、收入变动的匹配情况、原因及其合理性；

5、访谈管理层，了解公司计提存货跌价准备的方法、假设和数据来源，评估其是否充分识别并计提存货跌价准备；了解计提了在产品跌价准备对应订单的项

目进展情况、项目是否存在违约情况，分析检查存货跌价准备金额计算的准确性和充分性。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司与客户签订订单后通常在9至12个月左右完成项目验收并确认收入，因此公司当期确认收入与期初在手订单金额和期初存货余额相关性较高。公司收入下降但存货金额增加，主要系2022年上半年至2023年上半年，受上游需求疲软和竞争加剧影响，公司在手订单较少，导致2023年期初存货余额较低，2023年度收入大幅下降。2023年下半年需求逐步恢复，其中智能分拣系统、智能输送系统以及智能仓储系统订单恢复情况较为明显，在手订单数量和金额的大幅增长。公司于2023年下半年开始逐步实施在手项目，导致公司存货和在产品余额大幅上涨。公司整体在手订单金额远高于在产品期末余额，整体覆盖情况良好。

2、报告期各期末，公司对在产品项目逐个测试，对于按单个在产品的的项目成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。公司已补充披露本年新增计提在产品跌价准备对应订单、计提跌价项目进展。该等项目预期亏损主要系：（1）2023年上游需求减少和竞争加剧，公司以较低价格获取订单；（2）部分项目执行过程中，客户需求变更导致成本增加。公司下游客户信誉良好，与公司保持较长的合作关系，违约风险较低。

## 7、资金和借款

年报显示，报告期末，公司货币资金余额 5.16 亿元，同比增加 95.22%；交易性金融资产 5.39 亿元，同比减少 37.70%。短期借款 1.75 亿元,同比增加 37.63%。2023 年，公司财务费用 30.67 万元,其中利息收入 452.96 万元，同比略有减少。2022 年度公司财务费用-689.57 万元。请公司：1) 补充披露财务费用中利息收入的具体来源、本年货币资金增加但利息收入减少原因、利息收入和货币资金的匹配性；2) 补充披露交易性金融资产构成，报告期新增和收回、公允价值变动等对资产及盈利数据的具体影响；3) 结合公司业务发展的需要和资金缺口，补充披露公司短期借款

增加原因及必要性、借款来源、还款安排等，说明公司偿债能力有无发生不利变化。

回复：

## 一、公司说明

(一) 补充披露财务费用中利息收入的具体来源、本年货币资金增加但利息收入减少原因、利息收入和货币资金的匹配性

### 1、财务费用中利息收入的具体来源

2023 年度公司利息收入 452.96 万元，主要由活期存款利息收入、定期存款利息收入及本金保障型固定收益理财产品收益组成，具体如下：

序号	项目	利息收入金额（万元）
1	活期存款利息收入	273.56
2	定期存款利息收入	165.99
3	本金保障型固定收益理财产品收益	13.41
合计		452.96

### 2、本年货币资金增加但利息收入减少原因

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
银行存款与其他货币资金期初余额合计	26,446.25	53,232.58
银行存款与其他货币资金期末余额合计	51,634.03	26,446.25
银行存款与其他货币资金平均余额合计	39,040.14	39,839.42
年度利息收入	452.96	521.11
模拟测算年化利率	1.16%	1.31%

公司年度利息收入主要来源于公司报告期内银行存款及其他货币资金产生的利息收入。2023 年，公司银行存款与其他货币资金平均余额合计为 39,040.14 万元，较 2022 年银行存款与其他货币资金平均余额略有下降。

经测算，公司利息收入年化利率为 1.16%，较 2022 年利息收入年化利率下降 0.15 个百分点，主要受市场利率下降及公司购买的理财产品受市场行情影响利息收入下降所致。

### 3、利息收入和货币资金的匹配性

2023 年度，公司利息收入与货币资金的匹配性具体如下：

(1) 活期存款及利息

单位：万元

项目	活期存款		
	银行存款	承兑保证金	合计
期初余额	15,804.00	7,912.28	23,716.28
第一季度末余额	12,766.73	7,276.88	20,043.61
第二季度末余额	29,301.01	5,732.49	35,033.50
第三季度末余额	26,599.08	6,386.00	32,985.08
第四季度末余额	27,893.21	6,483.91	34,377.12
平均余额	22,472.81	6,758.31	29,231.12
2023 年度利息收入	193.83	79.72	273.56
模拟测算年度利率	0.86%	1.18%	0.94%

公司与主要银行（交通银行、青岛银行、中国农业银行、中国银行、上海浦东发展银行、中国光大银行、招商银行）签订了协定存款合同，协定存款年化利率基本在 1.15%至 1.90%之间。其余活期存款利率主要为：人民币活期存款利率为 0.20%，港币活期存款利率为 0.10%，美元活期存款利率为 0.05%，欧元活期存款利率为 0.0001%。经测算，2023 年公司银行活期存款年化利率为 0.86%，利率处于市场合理水平。

公司保证金存款利息为：期限为 3 个月的保证金存款利率为 1.10%，期限为 6 个月的保证金存款利率为 1.30%。经测算，公司保证金存款年化利率为 1.18%，利率处于市场合理水平。

(2) 定期存款及利息

单位：万美元

银行	认购金额	存款年利率	存款开始日	存款到期日	测算利息
中国农业银行	200.00	4.87%	2023/2/13	2023/6/26	3.60
浙商银行	100.00	4.66%	2023/4/23	2023/5/23	0.39
中国农业银行	300.00	5.02%	2023/4/26	2023/6/25	2.51
浙商银行	100.00	4.66%	2023/5/23	2023/6/23	0.40
中国农业银行	300.00	5.33%	2023/8/4	2023/11/4	4.00

银行	认购金额	存款年利率	存款开始日	存款到期日	测算利息
中国农业银行	600.00	5.04%	2023/10/10	2023/12/27	6.55
中国农业银行	500.00	5.02%	2023/11/6	2023/12/27	3.91
中国农业银行	500.00	5.01%	2023/12/14	2023/12/27	0.90
中国农业银行	1,800.00	5.35%	2023/12/29	2024/1/29	0.54
测算利息收入合计					<b>22.80</b>
测算利息收入合计（折算万人民币）					<b>160.66</b>

经测算，2023 年公司通过购买美元定期存款取得的利息收入为 22.80 万美元，折合人民币约 160.66 万元，与本期公司实际取得的定期存款利息收入 165.99 万元基本一致。

### （3）本金保障型固定收益理财产品及收益

单位：万元

理财产品	认购金额	年化收益率	起息日	赎回日	测算收益
中信证券股份有限公司 SBR456 中信保本增益 3456 期	5,000.00	2.30%	2023/12/4	2023/12/11	2.24
中信证券股份有限公司 SBR470 中信保本增益 3470 期	2,000.00	2.35%	2023/12/7	2023/12/14	0.91
国债逆回购	2,000.00	2.48%	2023/12/9	2023/12/15	0.83
中信证券股份有限公司 SBR485 中信保本增益 3485 期	5,000.00	2.35%	2023/12/13	2023/12/20	2.28
中信证券股份有限公司 SBR485 中信保本增益 3485 期	1,000.00	2.35%	2023/12/13	2023/12/20	0.46
国债逆回购	2,000.00	2.19%	2023/12/15	2023/12/18	0.37
国债逆回购	3,000.00	2.32%	2023/12/15	2023/12/21	1.16
中信证券股份有限公司 SBR496 中信保本增益 3496 期	2,000.00	2.35%	2023/12/18	2023/12/25	0.91
中信证券股份有限公司 SBR496 中信保本增益 3496 期	2,000.00	2.35%	2023/12/18	2023/12/25	0.91
中信证券天天利财 V18954	2,000.00	3.88%	2023/12/18	2024/1/15	2.80
中信证券天天利财	0.70	0.80%	2023/12/18	2023/12/21	0.00
中信证券天天利财	2,457.80	0.80%	2023/12/21	2023/12/22	0.05
中信证券天天利财	2,465.30	0.80%	2023/12/22	2023/12/25	0.16
中信证券天天利财	2,529.10	0.80%	2023/12/25	2023/12/26	0.06
测算收益合计					<b>13.15</b>

经测算，本期公司购买本金保障型固定收益理财产品取得的收益合计为 13.15

万元，与公司实际取得的本金保障型固定收益理财产品收益 13.41 万元基本一致。

综上，公司利息收入与资金规模匹配。

## （二）补充披露交易性金融资产构成，报告期新增和收回、公允价值变动等对资产及盈利数据的具体影响

2023 年，公司交易性金融资产主要由收益凭证和结构性存款构成，报告期内公司交易性金融资产变动的具体情况如下：

单位：万元

项目	收益凭证	结构性存款	合计
期初金额	58,193.67	28,261.96	86,455.62
本期购买金额	180,630.36	99,010.00	279,640.36
结转投资收益金额	766.31	484.92	1,251.23
公允价值变动损益	6.06	71.55	77.61
赎回金额	228,810.33	84,756.88	313,567.21
期末金额	10,786.06	43,071.55	53,857.61
<b>对营业利润影响金额合计</b>	<b>772.37</b>	<b>556.47</b>	<b>1,328.84</b>
<b>对总资产影响金额合计</b>	<b>-47,407.61</b>	<b>14,809.59</b>	<b>-32,598.01</b>

## （三）结合公司业务发展的需要和资金缺口，补充披露公司短期借款增加原因及必要性、借款来源、还款安排等，说明公司偿债能力有无发生不利变化

2023 年，公司坚持智能物流、智能仓储、智能工厂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，新签订单超 23 亿元，年度整体新签订单量创公司历史新高。2023 年公司新签订单预计大部分将于 2024 年完工交付，在完成交付前公司需提前备货、完成部分款项预付，由此导致 2023 年末公司预付款项和存货较去年同期分别增长 1,847.25 万元和 18,233.38 万元。为储备充足资金以保证后期项目的顺利实施，同时考虑到银行给予的相对优惠的借款条件，公司自中国农业银行、上海浦东发展银行和中国银行等银行获取了少量短期借款，2023 年公司新增短期借款的具体情形如下：

单位：万元

序号	借款银行	借款类型	借款本金	年利率	借款时间	借款期限	还款安排
1	中国农业银行股份有限公司青岛高新区支行	担保借款	1,000.00	2.80%	2023.05	1 年	借款到期后以自有资金归还

2	中国农业银行股份有限公司青岛高新区支行	担保借款	3,500.00	2.80%	2023.07	1年	借款到期后以自有资金归还
3	上海浦东发展银行股份有限公司青岛分行	信用借款	3,000.00	2.90%	2023.05	1年	借款到期后以自有资金归还
4	中国银行股份有限公司青岛市北支行	信用借款	10,000.00	2.50%	2023.08	1年	借款到期后以自有资金归还

2023年末，公司短期借款余额为17,514.15万元，借款到期后公司拟使用自有资金归还借款本息，2023年末公司资产负债率为53.83%，流动比率和速动比率分别为1.61和1.13，处于合理水平，且货币资金足以偿付借款，预计公司偿债能力不会发生不利变化。

## 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，我们针对货币资金、利息收入、交易性金融资产、短期借款主要执行了以下审计程序：

- (1) 了解和评估了管理层关于资金流程相关的内部控制，并测试了关键控制的有效性；
- (2) 对银行存款、交易性金融资产及短期借款等实施函证程序，确认公司的银行存款、借款、交易性金融资产等期末余额及相关信息(包括交易性金融资产的公允价值)；
- (3) 获取并检查了定期存款存单；获取并检查了新增理财的产品说明书、产品合同、期后到期结算单等支持性文件；
- (4) 在银行及证券官网上查询结构性存款及理财产品的相关信息，并与理财产品合同的关键信息进行核对；
- (5) 采用抽样方式，检查交易性金融资产新增的付款水单及收回的银行水单；
- (6) 获取本期全部新增短期借款的合同并检查关键条款；
- (7) 采用抽样方式，检查短期借款新增及还款的银行回单；

(8) 获得利息收入明细表，了解利息收入的具体来源、对利息收入进行合理性测试，并执行分析程序。

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，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、获取财务费用明细表、利息收入明细账，了解公司财务费用中利息收入的具体来源；

2、获取公司货币资金明细表和财务费用明细表，获取公司银行存款利率水平相关材料，测算公司年利息收入，并与实际利息收入进行差异分析

3、获取公司交易性金融资产明细表及交易记录，复核交易性金融资产新增、赎回及公允价值变动信息；

4、获取公司短期银行借款明细表、在手订单列表，结合公司业务发展情况分析短期银行借款的用途和必要性；

5、询问公司管理层关于短期借款的未来还款计划，分析短期借款对公司偿债能力的影响；

6、获取并检查银行对账单、企业信用报告，了解会计师对银行函证的有关情况。

#### (二) 核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司财务费用中利息收入的来源于实际情况一致，公司利息收入与货币资金规模匹配，具有合理性；



2、报告期内，公司交易性金融资产构成、报告期内变动记录准确，相关信息已在公司年报中充分披露；

3、报告期内，公司银行短期借款与公司业务发展需要相匹配，相关借款到期后公司将以自有资金偿付，预期不会对公司偿债能力造成不利影响。

## 8、合同负债和预付款项

年报显示，报告期末，公司合同负债 4.9 亿元,同比增加 92.2%，账龄超过 1 年的合同负债金额 2.19 亿元；公司预付款项 3,636.57 万元,同比增加 103.22%。前述变动主要系公司在手订单较多，相应付款金额增加。请公司：1) 补充披露前五名合同负债和预付款项的具体构成、发生原因，报告期金额变动、原因以及和订单变动的匹配情况，预收和预付对象是否均系客户和供应商、是否涉及公司关联方及具体情况；2) 账龄超过 1 年的合同负债具体构成、对应客户及和公司关系、项目预计完工交付时间、相关合同是否存在违约风险及对公司财务数据和生产经营影响（如有）。

回复：

### 一、公司说明

（一）补充披露前五名合同负债和预付款项的具体构成、发生原因，报告期金额变动、原因以及和订单变动的匹配情况，预收和预付对象是否均系客户和供应商、是否涉及公司关联方及具体情况

#### 1、公司前五名合同负债和预付款项的具体构成、发生原因

##### （1）公司前五名合同负债的具体构成、发生原因

公司采用订单式销售的业务模式，在合同签订生效后，通常向客户收取一定比例的预付款，对于公司项目尚未完工验收的订单，客户支付的货款形成预收款项，预收款项中不含税部分在合同负债列示。2023 年末，公司前五名合同负债的具体构成情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比	交易内容
1	顺丰	11,499.91	23.45%	智能分拣系统、核心物流设备、智能仓储系统
2	京东	9,208.39	18.78%	智能分拣系统、核心物流设备
3	昊华轮胎	3,819.91	7.79%	智能仓储系统
4	希音	2,853.05	5.82%	智能分拣系统
5	广州巨湾技研有限公司	2,389.38	4.87%	智能仓储系统
合计		<b>29,770.64</b>	<b>60.70%</b>	

(2) 公司前五名预付款项的具体构成、发生原因

为保证项目的顺利开展，公司在新签订单时通常会预付部分款项进行相关设备、材料的准备，由此产生预付款项。2023 年末，公司前五名预付款项的具体构成情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比	交易内容
1	青岛蚂蚁机器人有限责任公司	511.46	14.06%	AGV 产品
2	南京音飞储存设备（集团）股份有限公司	490.88	13.50%	货架
3	武汉普迅自动化科技有限公司	328.35	9.03%	项目安装
4	中山市德友鑫智能装备有限公司	246.55	6.78%	货架
5	特鲁门（北京）科技有限公司	188.20	5.18%	龙门自动拣选系统
合计		<b>1,765.43</b>	<b>48.55%</b>	

2、报告期金额变动、原因和订单变动的匹配情况

项目	2023 年末	2022 年末	变动比例
合同负债金额（万元）	49,043.09	25,517.28	92.20%
预付款项金额（万元）	3,636.57	1,789.52	103.22%
在手订单金额（亿元）	20.74	12.62	64.34%

注：上表中期末在手订单金额为合同含税金额

2023 年，公司合同负债较 2022 年增长 92.20%，主要原因系 2023 年末公司在手订单较去年同期增加，同时公司项目交付周期整体有所延长，相应未结转收入的预收款项增加，报告期内公司合同负债规模变动与在手订单规模变动基本匹配。

2023年，公司预付款项较2022年增长103.22%，主要原因系2023年末公司在手订单较去年同期增长，为保障项目顺利实施，预先支付的设备、原料采购款项增加，报告期内公司预付款项规模变动与在手订单规模变动基本匹配。

3、公司预收和预付对象是否均系客户和供应商，是否涉及公司关联方及具体情况

报告期内，公司预收和预付对象均系客户和供应商，其中顺丰、青岛蚂蚁机器人有限责任公司为公司关联方，公司与关联方之间的预收及预付款项具体情况如下：

(1) 合同负债

2023年末，公司合同负债交易对手方中顺丰为公司关联方，双方往来的具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	销售内容	期末合同负债金额	期初合同负债金额
顺丰	智能分拣系统、核心物流设备、智能仓储系统	11,499.91	5,636.39

2023年末，公司对顺丰的合同负债主要系与顺丰签订的智能分拣系统、核心物流设备、智能仓储系统等产品订单尚未完工交付产生，2023年末，公司与顺丰之间的在手订单金额为3.68亿元，较2022年末增长2.29亿元，合同负债增长趋势与在手订单增长趋势保持一致。

2023年公司预计向顺丰销售商品、提供劳务额度为10亿元，详见公司于2023年4月26日在上海证券交易所（www.sse.com.cn）披露的《关于预计2023年度日常关联交易的公告》（公告编号：2023-011）。报告期内，公司严格执行关联交易相关制度，2023年度发生的日常关联交易均在审议额度内，关联交易定价公允，不存在损害公司及中小股东利益的行为。

(2) 青岛蚂蚁机器人有限责任公司

单位：万元

关联方名称	采购内容	期末预付款项金额	期初预付款项金额
青岛蚂蚁机器人	无人搬运车（AGV）系统	511.46	-

有限责任公司			
--------	--	--	--

公司对关联方青岛蚂蚁机器人有限责任公司（“蚂蚁机器人”）的预付款项为采购无人搬运车（AGV）系统支付的预付货款，AGV系统为公司销售的智能系统中承担货物搬运功能的硬件设备，主要应用于智能制造系统中的智能仓储系统、智能工厂系统，为搬运设备中的一种。由于AGV产品主要作为单机设备应用于点对点物料搬运的环节，并不能直接实现公司销售的智能制造系统的整体功能，且AGV产品具有一定的技术门槛，公司不从事AGV单机设备的研发、制造，主要通过对外采购的方式将AGV设备集成应用于系统项目中。

2023年公司预计向青岛蚂蚁机器人有限责任公司采购商品、接受劳务额度为5000万元，详见公司于2023年8月17日在上海证券交易所（www.sse.com.cn）披露的《关于增加2023年度日常关联交易预计额度的公告》（公告编号2023-031）。报告期内，公司严格执行关联交易相关制度，2023年度发生的日常关联交易均在审议额度内，关联交易定价公允，不存在损害公司及中小股东利益的行为。

**（二）账龄超过1年的合同负债具体构成、对应客户及和公司关系、项目预计完工交付时间、相关合同是否存在违约风险及对公司财务数据和生产经营影响（如有）**

2023年末，公司账龄超过1年的合同负债金额共计3,662.06万元，账龄较长主要系根据客户要求推进项目实施进度，至2023年末尚未完成验收确认。当前各项目进展正常，预期不存在违约风险，各项目合同负债分布具体构成如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户	金额	账龄较长原因	预计/已完工交付时间	是否存在违约风险
1	土耳其 Istanbul 交叉带项目	Berrmak Makina Tekstil Insaat San. ve Tic. Ltd. Sti.	1,583.60	依照客户要求进度执行	2024/9/30	否
2	国通-龙江立体库项目	重庆国通产融供应链管理有限公司	488.50	依照客户要求进度执行，现已完工验收	2024/4/24	否
3	国通（西南）—智慧冷链产业	重庆国通产融供应链管理有限公司	435.40	依照客户要求进度执行	2024/12/30	否

序号	项目名称	客户	金额	账龄较长原因	预计/已完工交付时间	是否存在违约风险
	园项目					
4	广州宁基智能志华板业自动化立体库项目	广州宁基智能系统有限公司	369.03	依照客户要求进度执行，现已完工验收	2024/3/29	否
5	重庆国药与交运医药中转中心项目	广东长虹智能制造技术有限公司	300.00	依照客户要求进度执行	2026/12/31	否
6	海克斯康赣江新区自动化展厅项目	慧新全智工业互联网科技(青岛)有限公司	169.91	依照客户要求进度执行	2024/6/30	否
7	SHEIN 南沙 7# 库包裹分拣机项目	佛山众睿仓储服务有限责任公司	168.32	依照客户要求进度执行，现已完工验收	2024/1/15	否
8	其他	其他	147.32	依照客户要求进度执行	2024/12/31 前	否
合计			<b>3,662.06</b>	-	-	-

## 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，我们针对合同负债和预付款项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、采购与付款流程以及资金流程相关的内部控制，并测试了关键控制的有效性；

(2) 获得期末合同负债明细，访谈管理层，了解和分析其前五名合同负债的具体构成和发生原因，了解预收对象是否为公司客户以及是否为公司关联方；

(3) 针对期末合同负债，采用抽样的方式：

a. 审阅了与期末合同负债余额相关的销售合同；

b. 对期末合同负债余额实施了函证程序；

c.对期末合同负债的账龄进行了测试；

d.对期末的合同负债余额执行了收款测试；

(4) 获得期末预付账款明细，访谈管理层，了解和分析前五名预付账款的交易性质和商业实质，了解预付对象是否为公司供应商以及是否为公司关联方；

(5) 针对期末预付账款，采用抽样的方式：

a.审阅了与期末预付账款余额相关的采购合同；

b.对预付款项余额实施了函证程序；

c.对预付款项的账龄进行了测试；

d.对形成预付款余额的付款进行测试；

e.了解预付款的期后实现情况；

(6) 访谈管理层，了解账龄超过1年的合同负债情况，包括对应的主要客户是否为公司关联方、对应项目预计完工交付时间以及相关合同是否存在违约风险；

(7) 将前五名合同负债和预付款项的对手方与公司的关联方清单进行比对，并且通过公开信息检索查询前五名合同负债和预付款项的对手方与公司之间是否存在关联方关系。

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，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、复核公司合同资产、预付款项所执行会计准则的准确性；

2、获取2023年末公司合同负债、预付款项明细账，了解各交易双方交易的具

体内容，判定交易的商业实质和真实性；

3、获取 2022 年末、2023 年末公司在手订单信息，分析合同负债金额变动、预付款项金额变动与在手订单金额变动之间的匹配性；

4、识别公司合同负债、预付款项交易对手方中的关联方信息，了解关联交易内容的商业实质和交易的公允性；

5、获取账龄超过一年的合同负债明细，以项目为单位获取各长账龄合同负债的交易对手方信息、产生原因、项目进度信息，分析是否存在违约风险。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司针对合同负债、预付款项执行的会计准则准确，相关合同负债、预付款项的产生均具备商业实质，交易对手方均为公司客户、供应商；

2、公司合同负债规模变动、预付款项金额变动与在手订单规模变动相匹配；

3、公司存在关联方为合同负债、预付款项交易对手方情形，相关合同负债、预付款项的形成基于双方销售、采购往来交易，具备真实的商业背景，且双方交易严格履行关联交易程序，双方交易价格公允，不存在特殊利益安排；

4、公司一年以上账龄的合同负债主要系根据客户要求推进项目实施进度导致，当前各项目进展正常，预期不存在违约风险。

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