

证券代码：688455

证券简称：科捷智能

公告编号：2026-033

科捷智能科技股份有限公司

关于公司 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

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”）为持续践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，推动上市公司持续优化经营、规范治理，大力提高上市公司质量，公司已于2026年4月25日正式披露《2025 年度“提质增效重回报”行动方案的实施和效果评估情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“《行动方案》”）。为进一步落实有关工作安排，切实维护全体股东利益，公司对《行动方案》在2026年半年度（以下简称“报告期”）内的执行情况进行全面评估并编制本报告，具体内容如下：

一、聚焦主营业务，海内外市场拓展成效凸显，营收规模实现高速增长

公司是国内知名的智能物流和智能制造解决方案提供商，是行业内少有的覆盖智能物流、智能仓储、智能工厂三大业务领域的解决方案提供商，基于自有核心技术和产品，专注于为国内外客户提供智能物流与智能制造系统及产品的设计、研发、生产、销售及服务，能够为客户提供贯通工业和流通领域的全场景的整体解决方案。

报告期内，公司营业收入同比增加24,129.52万元，同比增幅49.06%，营收规模实现高速增长；归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长9,377.89万元。

报告期内，公司持续夯实核心经营能力，强化市场开拓与项目全周期交付管理，主营业务经营体量持续扩张、市场渗透率稳步提升，驱动公司营业收入实现高速增长。全球化战略纵深落地方面，公司已搭建形成“欧美深耕、东南亚提质、新兴国家破局”的多层次、立体化海外市场布局体系，国际化业务布局取得关键突破。报告期内，公司成功实现美国市场业务落地起步，并在西班牙、意大利、

乌兹别克斯坦等多个海外核心区域落地标杆性项目，海外市场覆盖版图持续拓展，全球化品牌影响力与行业认可度稳步提升。

伴随全球化布局持续深化，公司海外业务步入结构化升级、高质量扩容的发展阶段。2026年上半年，公司成功进入全球头部跨境电商核心供应链体系，海外业务结构持续优化，业务重心加速向欧美高端市场、高附加值领域转型升级。截至报告期末，公司整体在手订单规模约37.78亿元，其中海外在手订单16.77亿元，同比增长15%，截至本报告披露日，公司在手订单约42.54亿元，订单储备充裕、结构持续优化，为公司未来业绩筑牢基本盘。后续随着高端化、高毛利海外订单逐步交付结转、确认收入，公司主营业务盈利结构将持续优化，核心盈利质量与综合盈利能力有望持续改善，夯实公司长期成长逻辑与经营韧性。

报告期内，公司坚定推进“国际化、模块化、标准化、数字化”战略，聚焦智能物流、智能制造、新能源三大业务板块，持续强化技术研发攻坚、海内外市场开拓与供应链体系升级，同步加码UV喷涂打印、具身智能物流前沿赛道布局，全面提升整体解决方案核心竞争力，为公司长期稳健发展筑牢根基：

（一）在智能物流领域，公司深耕国内外市场，完善全场景布局

国内市场方面，公司持续稳居京东、顺丰核心供应商行列，依托长期框架协议强化合作粘性；借力顺丰供应链协同优势，公司再度中标高端运动鞋服领域供应链项目，充分彰显公司仓配一体化交付实力，沉淀形成可复用的标准化业务模式。同时，公司顺利获取联邦快递广州园区装备订单，落地安能物流大件物流园区项目，补齐在国际快递、大件快运赛道布局，持续完善全品类物流场景覆盖能力。

海外市场方面，公司国际化布局取得关键进展，形成“欧美深耕、东南亚提质、新兴国家破局”的发展格局，顺利完成美国市场业务开局，西班牙、意大利、乌兹别克斯坦均落地标杆项目。在中资企业出海领域，公司持续斩获GOFO、京东国际、某全球快时尚跨境电商企业订单，标准化解决方案规模化复制成效显著。在海外本土客户拓展上，公司成功拿下全球头部跨境电商、Coupang、Shopee、Flipkart、印度本土头部电商快递企业等企业订单，深挖全域增量机会。在海外经营支撑方面，完成美国孙公司、印尼办事处设立，在核心区域布局办公场地及备件库，保障就近交付与快速维保；统筹推进属地税务筹划、产品认证、本地供

应链及人才引育等体系化建设；搭建多区域海外合规体系，有效防控跨境经营风险，为国际化业务稳健开展提供坚实保障。

（二）在智能制造领域，公司深耕核心赛道，国际化布局加速

国内市场方面，公司聚焦大汽车产业链核心赛道，深耕客户场景，打造具备核心竞争力的一体化解决方案。业务拓展成效显著，一方面深化与存量客户的战略合作，顺利完成龙蟠科技、宗申动力、赛轮等客户复购签约；另一方面积极拓展新客户，新增汽车零部件、摩托车整车制造领域客户，同时成功中标医疗健康、工业制造等多领域项目，业务版图持续拓宽。此外，在项目交付端，公司深入推进“概算-预算-核算-决算”管理体系建设与标准化落地，严格把控项目进度与质量基线，实现项目交付质量与效率双重提升。

海外市场方面，公司紧跟中资企业出海步伐，重点拓展东南亚、欧美、东亚等市场，持续输出成熟的智能仓储与智能工厂解决方案，成功实现美国、柬埔寨、印尼、韩国等多国市场签单。尤为关键的是，公司成功签约美国市场项目，实现重要客户与北美市场的双重突破，公司国际化布局迈入更广、更深的新阶段。在项目执行方面，公司持续优化海外交付体系，顺利完成捷克、越南、柬埔寨等地重点项目顺利交付，凭借稳定的项目运行质量夯实海外品牌口碑。

（三）在新能源业务领域，深化头部合作，国际化实现破局

客户合作方面，公司持续深化与亿纬锂能、鹏辉能源、远景动力、海四达、瑞浦兰钧等核心客户合作，核心客户实现持续复购，合作范围稳步拓宽，化成分容与仓储物流等核心业务订单保持稳定增长。同时，实现关键客户认证重大突破，公司成功进入某全球锂电头部企业物流体系白名单，供应链合作由资质认证推进至规模化交付阶段，已承接其化成分容及储能装配相关业务，截至本报告披露日，2026年该客户累计新签订单超2亿元，高端市场拓展成效显著。

差异化解决方案方面，公司具备锂电中后段整线交付能力，在UV喷涂打印、储能装箱、下线打包等环节构建差异化竞争优势。其中，UV 喷涂打印技术是公司在新能源领域重点布局的核心工艺技术，融合精密打印、智能喷涂、UV 固化、视觉控制与专用材料等多领域技术积累，技术门槛较高，形成了显著的差异化壁垒，该技术可有效提升电芯的安全性、一致性、生产效率，产品良率，契合行业

高端化、绿色化发展趋势。公司依托独有工艺路线搭建UV喷涂打印业务专业实验室，具备场内全自动工艺验证与批量试制能力，现已完成多家头部客户打样验证，为后续批量订单转化奠定坚实基础。

国际化布局方面，公司取得实质性破局，在马来西亚、匈牙利两大海外市场分别实现订单落地，海外交付能力从规划转为实质执行，国内与海外双轮驱动的业务模式初步成型。

二、研发创新夯实技术底座，赋能业务高质量发展

报告期内，公司新增知识产权成果19项，其中，新增发明专利7项，新增实用新型专利11项；新增软件著作权1项。

报告期内，公司坚持技术驱动发展，持续攻坚具身智能在物流场景应用、UV喷涂打印技术在新能源锂电（动力电池、储能电池）应用迭代，同时，围绕产品模块化、视觉与软件技术攻坚、流程体系建设三大方向持续发力。在产品模块化方面，全面推行模块化设计理念，完成窄带分拣机、交叉带小车等十余款核心装备迭代升级，核心性能指标显著提升，形成可复用、可拓展的模块化产品平台。在视觉技术与软件技术方面，持续推进WCS仓储控制系统与RCS机器人调度系统一体化融合，完成PLC通讯组件升级、可视化数字地图迭代及调度算法优化，实现产品的远程精准控制与调度。在体系建设方面，系统推进IPD流程体系建设，搭建覆盖需求全生命周期管理机制，依托市场洞察量化评估研发需求价值，通过投资决策分层评审，实现研发资源精准配置。

公司重点布局新能源UV喷涂打印核心工艺，建有专属专业实验室，拥有全自动工艺验证及批量试制能力，已完成多家头部客户打样验证，为批量订单落地夯实基础。此外，公司完成具身智能物流场景规划、方案设计及场地建设，实现人形机器人物流交叉带上件全流程验证，进一步夯实相关业务技术基础。

三、筑牢数字化底盘，迈向精益智能运营

项目交付端，公司上线PM项目管理系统，实现项目进度、成本、质量、风险的精细化管控；同步落地项目方案布局、机械产品、电气图纸参数化设计等系统，打通方案规划至工程细化的快速设计转换，大幅缩短项目设计周期、提升设计质量。

运营管理端，公司持续完善流程治理顶层设计，推进流程体系标准化，重点建设市场到线索（MTL）、迭代优化线索到回款（LTC）、集成产品开发核心业务流程（IPD），集成供应链核心业务流程（ISC）及中后台支撑流程，提升跨组织协同效率与精益运营能力；此外，依托数字化工具落地，实现销售核价报价自动化与概预算联动（CPQ）、全员人事数字化管理（eHR）、非生产类全品类采购全流程线上管控（SRM二期）。

数据能力端，公司启动数据中台、知识管理、BI商业智能及AI等系统的规划建设，整合挖掘数据与知识价值，建设支撑业务分析预测的BI指标体系，探索AI场景化应用，持续改善客户服务体验，推动公司向精益化、智能化运营升级。

四、完善公司治理、保持规范运作、推动高质量发展

报告期内，公司严格对照中国证监会《上市公司治理准则》相关监管要求，不断完善治理结构、持续夯实合规管理基础。

公司落实治理制度动态更新机制，常态化跟踪最新监管规则，确保内部治理制度与监管要求保持一致。为进一步健全内控治理体系，公司针对性修订完善核心管理制度：制定《自愿性信息披露制度》，对照《上市公司治理准则》相关要求修订《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，上述两项制度均履行了必要的审议程序后正式生效实施。

五、提高信息披露水平，加强投资者沟通

公司高度重视信息披露工作的规范化，严格按照《上市公司信息披露管理办法》和公司《信息披露管理制度》等规定，全面规范信息披露事务，提高信息披露工作水平，增强公司透明度，确保所有投资者有平等机会获取公司信息，切实保护中小投资者的知情权。

公司建立了业绩说明会、现场调研、电话会议以及上证e互动平台等多渠道的沟通机制，保障公司能与投资者进行充分且深入交流。报告期内，公司在2025年年报及2026年一季报披露后，召开公开业绩说明会，就公司的经营情况、业务模式以及发展规划向投资者说明，增进投资者对公司发展战略、经营状况的了解。公司通过上证e互动平台及投资者关系邮箱回复投资者提出的问题，积极接听投资者热线，确保投资者问询渠道畅通无阻。

六、强化利益共担共享约束机制

公司持续完善长效激励体系，通过股权激励等多元化方式有效激发管理团队与核心人才的积极性，将关键团队建设与未来发展规划紧密衔接，打造责任共担、成果共享的协同发展机制，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，公司于2026年5月向26名员工归属了2,669,793股第二类限制性股票。公司以营业收入为公司层面的业绩考核目标，与员工个人层面绩效考核相结合，并设置了分批次归属安排，增强员工的归属感及长期忠诚度，有效管理员工激励。

七、其他说明

公司2026年度“提质增效重回报”行动方案的各项内容均在顺利实施中，以上内容是基于行动方案现阶段的实施情况而作出的判断及评估。公司将持续对2026年度“提质增效重回报”行动方案的具体措施进行评估，并及时履行信息披露义务。

特此公告。

科捷智能科技股份有限公司董事会

2026年8月29日