证券代码:688455　证券简称:科捷智能　公告编号:2024-044

科捷智能科技股份有限公司关于2023年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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

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

1、营业收入

年报显示,公司2023年营业收入11.48亿元,同比下降31.2%,智能物流业务和智能制造业务收入均呈下滑趋势。2024年一季度,公司实现营业收入1.51亿元,同比大幅上涨。招股说明书显示,2019—2021年,公司营业收入逐年增长,分别为462亿元、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,因公司部分新招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,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:

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

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

公司作为智能物流和智能制造的解决方案提供商,主要向客户提供系统咨询规划、集成设计、设备研发制造、软件研发实施及现场调试等服务,单个智能物流系统、智能制造系统项目集成设备、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。公司的订单规模因块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:本回复中数字一股保留两位小数,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1422亿元,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,致使公司在同期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受相关限制素影响未能充分开展业务开工作,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(注)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,公司对于上述领域内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,因公司部分新招行业标杆客户的行业项目沉淀经验少、员工差旅受限情形较多等因素影响,订单交付时间加权平均增加1.28个月,其中智能制造系统加权平均增加5.23个月,致使能够2023年确认收入金额有所减少

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

单位:月/万元

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

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

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

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

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

(1)智能物流系统

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

相应的,公司为保有现有业务规模体量,面对市场压力积极调整了报价策略,降低了部分订单的报价,因此导致相关项目利润毛利率较低。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,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滑,具体情况如下:

单位:万元

项目	2023年度收入	变化率	2022年度收入
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业务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年智能物流领域同行业可比公司营业收入变动趋势与智能物流行业可比公司一致,收入变动情形具有合理性。

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

公司2023年智能制造系统可比公司营业收入变动情况如下:

单位:万元

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

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

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

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

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

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

1、公司上市以来产品应用领域拓展、客户开拓情况

公司近年来积极拓展智能物流系统领域的海外客户,其中2022年与Shopee签订其泰国一期双层分拣机项目,订单金额为2,230万美元(折合人民币约14亿元),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	2021年
轮胎	0.92	3.63	2.30	
新能源领域(注)	0.26	2.50	0.71	
其中:新能源业务	0.11	1.55	0.44	
锂电新材料及光伏等	0.15	0.95	0.27	
家电家居	-	0.57	1.15	
能源化工	-	0.97	0.37	
汽车及汽车零部件	-	0.56	0.09	
其他	0.50	2.01	1.87	
智能制造系统合计	1.68	10.24	6.49	

注:新能源领域主要包括新能源业务、锂电新材料业务及光伏业务等。

在轮胎领域,公司与赛轮轮胎持续开展合作,2022年、2023年、2024年一季度的签单金额分别为2.30亿元、0.10亿元、0.86亿元,基于公司在轮胎行业的良好口碑和执行能力,公司拓展了新客户山东昊华轮胎有限公司(以下简称“昊华轮胎”),承担其在越南的自动化立库及配套设备项目,2023年的签单金额约5,000万美元(折合人民币约353亿元)。2023年公司在轮胎行业的签单金额进一步提升至363亿元。

在新能源领域,公司组建了研发、销售售前、工程技术、项目交付及售后服务团队,能够为新能源电池制造领域提供物流、仓储整体解决方案及非标自动化装配产线,目前已经在锂电和储能领域打造了行业标杆项目。公司新能源领域初具规模,2023年签单额达约250亿元。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1024亿元,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	0.06	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、流通转运等功景的自动化、信息化、智能化需求,随着技术的进步及生产运营模式更新,对系统产品的需求亦有一定变化。

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

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

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

3、公司上市以来产品生产周期的变化情况

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

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

公司上市以来的收入确认政策始终如下表所示,未发生变化:

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

公司上市以来截至2024年一季度,主营业务收入的波动情况如下:

单位:万元

项目	2024年1-3月			2023年度		
	金额	占比	收入同比变动比例	金额	占比	收入同比变动比例
智能物流系统	12,040.13	79.88%	8,880.71%	72,005.64	63.95%	-39.76%
其中:智能分拣系统	11,506.97	76.35%	8,483.03%	69,299.28	61.55%	-41.30%
智能输送系统	533.15	3.54%	不适用	2,706.36	2.40%	83.83%
智能制造系统	1,313.00	8.71%	768.67%	31,650.28	28.11%	-27.97%
其中:智能仓储系统	1,313.00	8.71%	1,445.51%	27,601.04	24.52%	-20.40%
智能工厂系统	-	-	-100.00%	4,049.23	3.60%	-56.30%
核心设备	1,719.11	11.41%	148.66%	8,779.66	7.80%	387.92%
信息化系统及解决方案	-	-	-100.00%	152.42	0.14%	-30.30%
售后服务	-	-	-100.00%	0.02	0.00%	-99.86%
合计	15,072.23	100.00%	1,409.47%	112,588.00	100.00%	-31.97%

(续)

项目	2022年度			2021年度	
	金额	占比	收入同比变动比例	金额	占比
智能物流系统	119,533.54	72.23%	24.66%	95,887.09	75.40%
其中:智能分拣系统	118,061.29	71.34%	23.99%	95,220.10	74.87%
智能输送系统	1,472.24	0.89%	120.73%	666.99	0.52%
智能制造系统	43,941.30	26.55%	64.35%	26,737.02	21.02%
其中:智能仓储系统	34,674.56	20.95%	44.12%	24,060.10	18.92%
智能工厂系统	9,266.74	5.60%	246.17%	2,676.92	2.10%
核心设备	1,799.41	1.09%	-58.66%	4,353.09	3.42%
信息化系统及解决方案	218.68	0.13%	11.61%	195.93	0.15%
售后服务	0.14	0.00%	-22.13%	0.18	0.00%
合计	165,492.93	100.00%	30.13%	127,173.13	100.00%

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

2023年度公司主营业务收入112,588.00万元,较2022年的165,492.93万元下降31.97%。2023年,公司营业收入下降的主要原因包括:(1)受智能物流领域行业市场竞争加剧及国内客户需求紧缩影响、智能制造领域客户投资周期波动以及2022年第二季度至2023年第一季度阶段性业务开展受限影响,2022年新获订单同比大幅减少;(2)因公司部分新招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,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:

(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%的主要因素。

公司作为智能物流和智能制造的解决方案提供商,主要向客户提供系统咨询规划、集成设计、设备研发制造、软件研发实施及现场调试等服务,单个智能物流系统、智能制造系统项目集成设备、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。公司的订单规模因块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:本回复中数字一股保留两位小数,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1422亿元,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,致使公司在同期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受相关限制素影响未能充分开展业务开工作,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(注)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,公司对于上述领域内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,因公司部分新招行业标杆客户的行业项目沉淀经验少、员工差旅受限情形较多等因素影响,订单交付时间加权平均增加1.28个月,其中智能制造系统加权平均增加5.23个月,致使能够2023年确认收入金额有所减少。

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

单位:月/万元

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

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

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

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

公司主营的智能物流系统、智