

证券代码：300486

证券简称：东杰智能

东杰智能科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003 号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	安信基金：曾博文 中融基金：孙志东 银华基金：李昆 西部利得基金：计旭 中信建投资管：刘泊宁 乾璐投资：陈少楠、张迪、孙颖 艾尼克斯投资：郑贵俊
时间	2023 年 5 月 31 日（周四）下午 16:00-17:30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：郑伟先生 副总经理、新能源及海外事业部负责人：郭强忠先生
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p> <p>1、请介绍一下在讨论动力电池和储能行业项目毛利率水平？海内外项目的毛利率差异？</p> <p>关于毛利率水平与项目盈利能力：公司在接受订单时，确保项目盈利是首要考虑因素。低价竞争虽然存在，但在同行业内部并不算异常。因为竞争对手的价格水平差不多，关键在于项目交付质量、成本控制和周期时间。因此，标</p>	

准化产品和安装流程是公司目前关注的重点，以减少客户线上的时间和成本，并提高项目盈利能力。

毛利率差异：海外市场相对国内市场有更高的毛利率。海外市场的竞争对手不同，因此具备一定的成本优势。在海外市场，公司的成本控制和项目交付质量得到体现，因此毛利率较高。然而，国内市场的竞争激烈，利润率较低。

海外市场前景：海外市场分为两个阵营，分别是中国厂商出海及海外当地客户。对于中国厂商出海，虽然能够拿到订单，但利润并不会很高。而在本地市场，当地客户选择中国供应商的关键在于是否有标杆案例、团队及服务，公司具备品牌竞争力。

总之，动力电池和储能行业的毛利率水平取决于项目的盈利能力、成本控制和交付质量。海外市场相对国内市场具有更高的毛利率，但差距逐渐缩小。公司在海外市场有一定的优势，并能够保持较高的毛利率。

2、关于公司费用率的展望？

公司销售和研发费用率预计会继续保持稳定水平，通常在营业收入的 4%-5%之间。公司将继续投入研发，以保持竞争力。管理和财务方面的费用率也将保持相对稳定。

3、储能行业的需求和市场前景？储能行业的竞争格局和国内厂商的地位？

储能类似于动力电池，是未来的风口，应用于工业和家庭领域，有较大市场需求。结合与公司合作的储能企业来看，订单饱和程度高，客户需求旺盛。储能行业竞争格局类似于动力电池，供应商以国内厂商为主，国外厂商的份额有限。

4、关于深圳研究院的募投项目的研究项目及进展情况？

项目总投资投入预计 1 亿元，公司会根据项目研发规划节奏进行有序资金投放。

(1) 聚焦于核心设备开发：目前已经开展相关工作，针对一些行业领域

的堆垛机产品进行前沿性的研发，如果成功投入市场，将类似公司超高堆垛机产品，代表行业内的较高技术水平。

(2) 工业互联网和工业软件：结合数字孪生系统、WMS 系统及 WCS 系统，针对部分企业，满足其生产阶段的功能需求。目标是开发产品化的工业软件和相关解决方案。

(3) 人工智能领域：重点研发机器视觉和路径规划核心算法等方向。

5、关于半导体仓储项目？

公司半导体仓储主要集中在材料原料仓储方面。与生产环节的 AMHS（自动化物料搬运系统）相比，国际上主要由日本等厂家负责，其他竞争对手尚未取得成果。由于该行业进入门槛高，对客户的验证周期长，因此长期来看，公司会根据战略需要考虑通过外延并购的方式介入该领域。

6、国内制造业在海外落地项目遇到的主要困难是什么？

国内业务在拓展海外项目时，遇到的主要困难是需要了解并遵守当地规范，例如设备认证和消防安全要求。实施层面上，海外项目与国内有明显不同，需要事先理顺思路、确认问题后，明确实施方案及细节，再进行项目实施，这是最大的区别。

7、国内新能源企业的海外项目，如何进行供应商选择？公司对于新能源及项目的海外落地有信心吗？

海外项目优先选择国内供应商，因为中国供应商在动力电池解决方案领域具有竞争优势，现在市场普遍认为全球优秀的动力电池解决方案供应商大多来自中国。由于海外项目的周期较长，涉及到核心环节和许多标准规范，公司一直在与客户就关键问题进行讨论，以求满足当地标准规范、安全规范和消防规范的要求。公司在欧美、东南亚等地有海外标杆项目，对项目实施困难认知相对清晰，公司对海外项目长期落地保持乐观态度。公司注重选择优质客户，并在动力电池领域寻求影响力和优质合作。

8、电池企业在海外项目落地的确定性如何？

确定性较高，据公司了解，项目在按计划有序推进中，标准和安全问题将得到有效解决后，相关项目将进行落地。

9、目前公司的新能源订单落地情况如何？

公司在落地订单方面表现稳定，已经获得了多个新能源电池及储能优质客户的新增订单。

附件清单（如有）	无
----------	---