

证券代码： 300823

证券简称：建科智能

建科智能装备制造(天津)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 09 月 03 日（星期四）15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、建科智能 董事长、总经理 陈振东 2、建科智能 职工代表董事、副总经理、财务总监 孙禄 3、建科智能 副总经理、董事会秘书 林琳
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、设备租赁业务国内占比提升，内部设置怎样的风控与收益标准？ 尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！公司已积累了丰富的企业管理经验，未来公司将继续严格执行公司内控管理制度，持续加强营销渠道建设，同时加大全面创新的力度，努力实现业绩稳步提升，进一步推动企业经营规模扩大、产品结构优化、质量提升。谢谢！ 2、装配式建筑行业波动，公司通过哪些新品对冲下游需求周期？

	尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！公司通过技术升级和产品迭代，适配复杂异形建筑、高端装配式结构、海内外高端项目，坚持产品科技创新和产品智能化、绿色化、融合化研发，帮助客户降低综合成本和能耗，助力客户实现生产设备绿色化改造和数字化升级，打造钢筋数字化加工全业务流程、全生产要素、全价值链的智慧工厂，积极推广市场和行业升级。谢谢！ 3、MES 自研系统对接 BIM 模型，面向国内客户的商业化推广节奏如何？ 尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！公司积极探索市场开拓和技术创新，坚持“中国智造，筑梦全球”的发展愿景，坚持全生命周期绿色可持续服务理念、提供全系列产品配套、构建快速反应的全球营销网络、创新科技紧贴客户需求等。谢谢！ 4、核电、水利特种工程装备，国内客户验证与订单转化进展怎样？ 尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！公司产品用途广泛，可应用于高速铁路、高速公路、桥梁隧道、地铁城轨、地下管廊、海绵城市、核电风电水电、水利、港口码头、机场建设等各类大中型基础设施建设、新型城镇化建设，装配式建筑（包含民用和工程等）及钢筋加工配送中心等众多领域，通过技术升级和产品迭代，适配复杂异形建筑、高端装配式结构、海内外高端项目，帮助客户降低综合成本和能耗，助力客户实现生产设备绿色化改造和数字化升级，打造钢筋数字化加工全业务流程、全生产要素、全价值链的智慧工厂。谢谢！ 5、智慧工厂整体解决方案业务，国内项目落地的主要难点是什么？ 尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！公司坚持以客户订单为原点，践行全生命周期的绿色可持续服务理念，构建了“客户需求洞察-数智化绿色定制研发-低能耗精益设计-一体化交付落地-全生命周期运维保障-数字化迭代升级”的闭环服务体系。公司坚持技术创新核心驱动，全方位赋能客户数字化转型，
--	--

	通过发展新质生产力实现质量变革与效率提升，推动企业高质量发展，筑牢现代化产业体系的坚实根基。谢谢！ 6、备件运维服务板块，后续计划通过哪些方式提升营收占比？ 尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！在全球化战略指引下，公司持续深化营销服务体系变革，构建起覆盖重点市场的立体化服务网络。基于对全球基建市场需求的深度研判，我们创新推出“区域定制化产品开发体系”：针对“一带一路”新兴基建市场研发模块化快速施工经济型装备，面向发达国家市场开发智能减碳定制型装备，努力打造覆盖市场的快速反应服务能力。同时，由于公司产品在性能方面已达到或接近国际先进水平，而价格大大低于国外厂商同类设备，且相比国外厂商公司能够提供更便捷高效的售后服务；产品售出后，公司通过及时有效的客户回访机制对产品质量进行售后监督并及时了解客户的备件及后续售后服务需求。谢谢！ 7、单机装备向集群协同产线升级，对整体毛利率会带来多大改善？ 尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！公司积极探索市场开拓和技术创新，以更好的实现多用途多种类智能钢筋加工机器人的多机协同作业为抓手，通过自研软件对接 3D/BIM 模型，进一步突破将单台智能钢筋加工机器人的任务范畴扩展至多台智能钢筋加工机器人协同完成的产线级柔性需求，不仅实现钢筋构件复杂结构的精密加工，单件异形构件快速成型，而且还为智能钢筋加工机器人在复杂需求/复杂环境中的高效协作奠定了坚实基础，进一步推动智能钢筋加工机器人行业的高阶进化之路；在当前复杂产线级任务的高链决策需求驱动下，通过智能化、柔性化、定制化的生产能力，引领未来型建筑机器人行业的进步，适配复杂异形建筑、高端装配式结构、海内外高端项目，实现了企业的稳步发展。2026 年上半年公司智能单件钢筋成型机器人毛利率比上年同期增长 9.66%，智能组合钢筋成型机器人毛利率
--	--

	比上年同期增长 11.51%。谢谢！ 8、面向钢筋加工配送中心这类民营客户，公司有哪些拓客策略？ 尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！多年来，公司不仅在技术和产品设计上不断顺应市场的需求和变化，在品牌推广、产品质量和售后服务方面也不断精益求精，在行业内树立了良好的品牌形象和市场口碑。与此同时，公司与下游各领域主要客户建立了长期业务关系，积累了大量优质客户资源。后续，公司将加强市场调研，通过标杆项目引领先行、同步推进包括钢筋加工配送中心在内的全面市场拓展的策略，进一步加强市场开拓力度。谢谢！ 9、高研发投入背景下，内部如何评判装备新品的投入产出效率？ 尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！多年来，公司高度重视研发投入，将行业需求与应用技术积累相结合，践行全生命周期绿色可持续服务理念，已跃升为国内智能化钢筋加工装备领域的领航者，凭借“内生式增长与外延式拓展”并驾齐驱的战略布局，以品牌驱动和创新驱动为双引擎，推动企业向新质生产力转型升级，加速发展新质生产力，实现效能倍增。公司凭借持续的产品改型和技术革新，在产品性能指标与运转稳定性方面取得了显著进步，主要产品的技术性能达到国内先进水平，部分产品性能达到国际先进水平。谢谢！ 10、多款首台套装备实现突破，如何加速向国内更多项目复制推广？ 尊敬的投资者：您好！感谢您的关注与提问！公司持续增强创新能力，敏锐捕捉市场需求的动态变化，致力于研发出既贴合市场需求又能引领行业的新产品。公司目前正凭借已有的行业积累和客户的示范效应，逐步向行业其他客户做宣传和推广，积极拓展客户，相关工作有序推进中。谢谢！
--	---

	本次活动过程中，公司严格依照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号—创业板上市公司规范运作》等规定执行，未出现尚未公开重大信息泄露等情况。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 09 月 03 日