证券代码： 301303　　证券简称：真兰仪表

上海真兰仪表科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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 （华泰证券“走进上市公司”活动）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券、上海中千投资、杭州固泽私募、浙江朝景投资、杭州源铨投资、个人投资者
时间	2026 年 11 月 2 日（周一） 下午 2:00~4:00
地点	公司 302 会议室
上市公司接待人员姓名	1. 副总裁、董事会秘书王文军 2. 董秘办主任董瑜琦 3. 证券事务代表陈意
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事会秘书首先对公司近期的经营情况做了简略的介绍；调研期间，董事会秘书、董秘办主任带领机构调研人员参观了公司的数字化产品展厅及公司产线。 **投资者提出的问题及公司回复情况** 公司就投资者在本次活动中提出的问题进行了回复： 1. **公司毛利率、净利率水平显著高于同行业可比公司，形成这一差异的核心驱动因素有哪些？** **回复**：公司盈利水平高于同行业可比公司主要依托全产业链布局与精细化成本管控等核心因素。一方面，公司燃气表业务覆盖从零部件生产、基表组装、智能模块配套到智能表自动化装配的全产业链链条，核心部件自主化生产程度较高，相比需要外购基表的同行业企业具备一定毛利优势；另一方面，公司依托规模化采购，通过供应商招标、份额分级管理等机制，并加上技术方案迭代，持续优化原材料采购及制造成本，同时公司加强市场与销售、内部控制等精细化管理，控制期间费用率在合理水平。基于以上多重因素，公司的净利率水平高于同行业可比公司。

	2. **国内煤改气配套表具逐步进入集中更换周期，公司在华北、华中核心区域的市场布局情况如何，超声波燃气表的市场推广进度怎样？** **回复**：煤改气主要区域（河北、河南、山东、山西等）是公司燃气表业务传统优势市场，区域内覆盖多家大型城燃集团及地方燃气运营主体，公司针对区域重点客户建立了区域业务负责人加专职业务人员、技术支持及售后服务组织团队进行专项对接与服务的维护机制。随着存量燃气表进入更换周期，河北、山东等地表具替换需求持续释放，超声波燃气表更适配北方季节性温差大的使用场景，在该区域替换需求将陆续放量；同时，超声波表市场正逐步推广应用，公司已成功中标相关项目并在持续供货。目前超声波表整体销量基数仍低于传统智能表，长期替换占比呈稳步提升趋势。公司自研核心计量模组的超声波燃气表产品已取得欧盟相关认证，将同步推进海内外市场拓展。 3. **公司海外燃气表业务整体发展情况如何，各区域市场面临哪些机遇与限制条件？** **回复**：公司海外燃气表业务整体营收总体平稳，但不同区域发展节奏分化明显。欧洲、拉美地区、中亚、非洲等部分区域受益于当地管道燃气基础设施已有一定普及率，市场需求相对稳定，并逐步开始向智能燃气表应用转型，未来该部分区域市场将有一定机遇；海外市场受地缘冲突、区域能源结构调整及各区域的产品与标准差异等因素影响，业务拓展节奏相对平缓。 4. **公司水表业务发展现状如何，与关联方是否存在业务竞争，电表业务目前推进进度怎样？** **回复**：水表业务是公司计量主线的核心布局板块，公司聚焦国内水表市场自主拓展，暂不涉及海外水表业务。当前公司水表业务销量增速符合公司内部增长指标的预期，但整体业务尚处于市场扩张阶段，规模效应及成本有待进一步释放与优化，板块业务对利润贡献需进一步提升。电表业务方面，公司已设立专门的经营主体，鉴于国内电表行业的市场分布与业态形势，公司现阶

	段将重点推进海外电表产品认证与市场铺垫工作。 5. **公司控股收购蘑卡机器人的整合思路是什么，该笔并购对公司生产成本及财务报表会产生哪些影响？** **回复**：公司通过控股蘑卡机器人实现并购，在完成蘑卡机器人控股收购后，并未全额收购创始人团队股权，而要求其核心团队保留适当的持股比例，以保障蘑卡机器人管理团队及该公司发展的稳定性，其创始人继续负责机器人板块日常经营。截至目前，蘑卡机器人的发展符合并购预期，本次并购的核心价值体现在两方面：对内可实现公司的生产端协同，公司上海、芜湖生产基地的自动化产线升级、老旧自动化设备替换及新建水表基地的自动化产线建设需求等，将优先采用自有蘑卡品牌机器人，长期能够有效降低生产制造成本，进一步巩固产品毛利优势；对外则依托上市公司平台资源及销售网络优势，推动机器人产品在国内与海外市场的销售，助力蘑卡机器人的品牌与市场推广。 6. **若未来出现天然气进口受限、气价大幅波动等极端情况，是否会对国内燃气表市场需求造成冲击，行业是否存在短期可替代公司现有产品的颠覆性技术？** **回复**：从国内居民用能习惯来看，中式烹饪的需求使得天然气具备较强刚需属性，且国内居民用气价格与国际能源价格并非完全联动，即便出现极端情况下能源供给扰动，短期内燃气表市场需求可能出现波动，但城市更新、存量表具安全更换等长期需求逻辑在一定阶段内不会发生根本改变，公司暂未针对居民用能环境出现极端断供场景制定专项计划，但公司会持续关注天然气行业的技术应用与发展形势。产品替代层面，燃气表属于计量、安全监管双重属性产品，客户更换认证周期长、替换成本高，行业技术迭代以超声波、物联网等表具代际升级为主，短期内不会出现跨品类颠覆性且可普及应用的替代产品，公司也在持续跟进行业新技术与新产品的研发，以保障公司的产品竞争力。 7. **未来几年公司能够贡献核心利润的业务板块主要有哪些？**

	回复：未来公司业务布局将围绕三条主线展开，一是燃气表业务凭借存量更新、超声波表升级迭代，仍是公司收入与利润的核心基本盘；二是水表业务作为计量板块第二增长曲线，现阶段以做大规模、摊薄成本为主要目标，待规模效应形成后逐步贡献利润；三是机器人业务作为智能装备板块，对内赋能生产降本、对外拓展市场化销售，是长期培育的新兴利润增长点。电表业务定位为补充业务，优先拓展海外市场，整体发展节奏保持稳健，不盲目扩张。
附件清单（如有）	不适用
日期	2026-11-03