

浙江瑞晟智能科技股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2025年11月21日)

投资者关系活动 类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称、 会议时间	<p>一、2025年11月21日 15:00</p> <p>东方财富证券、亘曦资产、天振股份、上海证券、鑫元基金、同花顺、国泰海通、宝隽资产、东北证券、国盛证券、中泰证券、惠升基金、猎户星投研、开源证券、浩越资产、明盛资产、原道资产、十溢投资、乾图私募、涌铧投资、华源证券等</p>
地点	<p>一、2025年11月21日 15:00</p> <p>公司</p>
上市公司接待人 员姓名	<p>一、2025年11月21日 15:00</p> <p>董事长兼总经理：袁峰先生</p> <p>董事会秘书：吕蒙先生</p> <p>证券事务代表：黄雅青女士</p>
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>问题1：请简要介绍公司业务板块？</p> <p>回答1：瑞晟智能长期深耕智能装备业务，以智慧工厂、智慧物流、智慧消防三大垂直应用场景为基础，通过设立瑞晟智焱、天玑智能等子公司将业务向算力设备、机器人等领域拓展，逐渐形成以“智慧工厂、智慧物流、智慧消防三大垂直应用场景解决方案”“算力中心软、硬件产品”“机器人产品”为一体化的业务布局。在算力领域，公司将与国产算力芯片厂商合作，布局算力软硬件产品，把握国产替代机遇，推动业务快速增长；机器人领域则聚焦垂直行业，以高性能驱动电机为突破口，为特定工业场景的机器人开发及无人化奠定基础；智能工厂作为最终执行端，深度融合客户应用，整合</p>

算力与机器人资源，形成终端应用场景、算力、机器人三位一体的服务体系，最终在智慧工厂、智慧物流、智慧消防细分场景中形成整体解决方案，构筑公司核心竞争优势。

问题 2：公司的技术壁垒如何体现？

回答 2：除了硬件技术和软件生态的积累，更深层次的壁垒在于行业数据和专家经验——服装、医疗、教育等行业数据稀缺且难以获取，加上长期沉淀的专家经验，形成了软硬一体的完整技术链；同时，软件研发投入、产品线稳定性及生态兼容性，也构成了重要的技术竞争优势。

问题 3：公司产品的定价机制是怎样的？

回答 3：公司产品的定价机制主要采用模块化配置的模式。根据不同客户的需求场景，我们提供标准功能模块与定制化配置选项的灵活组合。这种定价策略使得产品售价会基于客户选择的软件功能模块、硬件配置规格及服务等级而呈现差异化，能够精准匹配不同客户群体的价值诉求和预算水平，从而实现产品价值最大化。

问题 4：产品的交付周期是多久？

回答 4：公司产品的交付周期受产品类型、合同规模与技术复杂度等因素影响。对于金额较小、规模小的项目，我们能够实现快速交付，一般 3 到 6 个月左右交付；而对于涉及多型号组合与定制模块的复杂项目，由于需要更完整的设计集成与测试验证流程，交付周期会相应延长。

问题 5：公司披露的永州移动预中选项目和中标项目是同一个吗？

回答 5：公司所披露的永州移动预中选项目和中标项目是同一个项目，分成了一期和二期分别进行实施落地，预中选项目为第一期，中标项目为第二期。

问题 6：公司开展移动 ICT 业务（算力服务器业务）的契机是什么，客户群体及市场需求如何？

回答 6：公司开展移动 ICT 业务（算力服务器业务）主要基于三方面基础。首先，在自研服装、物流等工业垂类模型过程中，我们发现能够使用国产 GPU 进行训练，并看好其长期技术发展潜力；其次，公司已与广东、江西等多地运营商建立了扎实的 5G 智慧工厂合作体系，完成供应商入库，具备快速响应和承接运营商各类 ICT 项目（算力服务器业务也属于运营商 ICT 项目）的能力；此外，公司在机电软一体化与智能系统集成方面拥有丰富经验和技术团队，能够快速切入算力中心项目。当前，国产算力服务器市场增长迅速，需求主要来自政府、运营商及互联网企业。市场对国产算力的期待因算力国产化政策进一步提升，需求增长潜力较大。公司正积极对接各类客户需求，持续拓展业务。

问题 7：请介绍一下公司算力服务器业务的毛利率、供应链管理策略以及未来的采购规划？

回复 7：毛利率跟 GPU 卡的价格、后台软件与硬件的配合程度以及项目报价有关，其中软件和硬件的协同配合对毛利率影响较大，供应链因素的影响相对不明显。在供应链管理方面，公司坚持需求导向，依据终端客户要求的核心技术参数，选用或适配不同的供应商产品，确保产品契合实际场景需求。关于未来采购规划，公司将结合市场需求、技术适配性及成本效益进行动态调整，以确保业务拓展。

问题 8：天玑机器人子公司未来的发展方向？

回答 8：公司根据下游应用场景发展机器人及核心零部件，主要是推进高性能驱动电机、模组研发、测试与生产，以此为切入点，发展满足细分行业机器人，拓展业务协同空间，如在智能工厂的检验、

质检、清扫、上下料等应用场景发展无人化作业，做到纺织服装、消防、物流行业机器人替代人。

问题 9：公司智能工厂装备业务的未来增长前景如何？

回答 9：公司智能工厂装备业务预计将保持稳健增长，持续作为公司重要的收入来源与发展支柱。未来增长一方面来源于现有业务的持续拓展，另一方面也得益于公司重点打造的智能制造协同平台（IMS）、AI 数字孪生管理平台、智能排单系统等人工智能软件产品的逐步市场化。这些面向细分行业的 AI 应用软件，正成为推动公司业务发展与盈利能力提升的重要方向。

问题 10：目前公司智能工厂装备业务存量产线的客户主要分布在哪些行业？

回答 10：公司智能化产线下游客户为服装、家纺、家居、印染、汽车零部件、洗涤、安全座椅、小家电、电动车、电子代工、智能眼镜、半导体设备等众多行业，该类产线具有柔性化水平高、立体化利用空间等优点，目前公司在客户处总共部署了约 1.5 万条产线，全行业部署达 10 万条。

问题 11：公司的现金流状况如何，中标湖南永州移动的项目资金压力大吗？

回答 11：公司现金流正常，以湖南永州移动项目为例，合同签订后会支付约 20% 左右的预付款，通过订单融资可做到 40%-45%，整体能获取约 60% 的现金流用于业务开展，另外供应商也会给与一定账期，公司整体资金压力相对有限，现金流能够满足业务拓展需要。

问题 12：公司在信息披露和合规方面有哪些保障措施？

回答 12：公司持续对管理层开展有关监管的政策学习与培训，不断完善治理架构，建设集团到子分公司的管控信息化系统，布局人力、

	<p>财税和法务合规体系，确保信息披露质量。</p> <p>问题 13：公司控股股东、实际控制人未来有无减持安排？</p> <p>回答 13：除已披露的持股变动计划外，控股股东、实际控制人未来 12 个月内，将不以任何方式减持其所直接持有的公司股份。</p>
本次活动是否涉及应当披露重大信息	否
附件清单	无