

证券代码：688215

证券简称：瑞晟智能

浙江瑞晟智能科技股份有限公司 投资者关系活动记录表（2022 年 11 月）

投资者关系活动 类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	一、2022 年 11 月 11 日 14:00 国联证券股份有限公司：杨青 二、2022 年 11 月 23 日 9:00 通过上海证券交易所上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）参与 2022 年第三季度业绩说明会的投资者 三、2022 年 11 月 24 日 10:00 上海银郡资产管理有限公司：申文华
地点	一、2022 年 11 月 11 日 14:00 公司会议室 二、2022 年 11 月 23 日 9:00 上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ） 三、2022 年 11 月 24 日 10:00 公司会议室
上市公司接待人 员姓名	一、2022 年 11 月 11 日 14:00 董事会秘书：吕蒙 证券事务代表：黄雅青 二、2022 年 11 月 23 日 9:00 董事长兼总经理：袁峰 独立董事：夏云青 董事会秘书：吕蒙 财务负责人：王旭霞 三、2022 年 11 月 24 日 10:00

	<p>董事长兼总经理：袁峰</p> <p>董事会秘书：吕蒙</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>主要包括：</p> <p>Q1：募投项目实施情况？</p> <p>A1：公司“工业智能物流系统生产基地建设项目”募投项目已于今年6月结项；公司“研发及总部中心建设项目”募投项目仍在实施中，进展正常。</p> <p>Q2：主营业务技术来源情况？</p> <p>A2：公司产品主要分为两块，即智能物流系统产品和智能消防排烟及通风系统产品。其中，公司主营的智能悬挂生产系统产品是在参考国内外众多不同形式的悬挂生产系统相关概念的基础上经过十余年的创新、迭代研发从而形成的具有完全自主知识产权的应用在纺织、缝制等行业中的智能制造系统产品，同时根据市场和客户的需求不断进行科技创新，形成了公司目前所生产的其他各类型的智能物流系统产品。</p> <p>Q3：公司RFID产品的具体运作模式？</p> <p>A3：公司RFID产品作为智能悬挂生产系统中一部分，是识别载具信息的装置，物料每次有效加工后由RFID读卡器对载具中的RFID芯片进行扫描完成计数、定位、逻辑判断、智能运算等工作，从而达到实时监控、实时显示每道工序的在线数量、适时调配、实时进行生产线平衡等解决生产瓶颈问题的效果。</p> <p>Q4：智能物流系统产品的市场空间？</p> <p>A4：公司的智能物流系统产品下游客户主要集中于服装、家纺、家居等缝制行业，目前公司已经为申洲国际、安踏、海澜之家、香港晶苑、台湾飞雁、罗莱、梦百合、敏华控股等众多境内外知名服装、家纺、家居企业提供了智能化的解决方案。单纯从缝制企业来看，</p>

国内潜在市场规模应超出 400 亿元；国外市场亦处在发展中，潜力较大。此外，公司的产品正不断向汽车零配件、洗涤、物流输送分拣等行业拓展，公司产品应用场景不断增加，市场空间也将进一步增加。

Q5: 公司在智能物流装备产品是否有竞争对手，公司竞争力如何？

A5: 目前传统的集中式存储物流行业竞争总体比较激烈，就场内悬挂物流这一应用领域，我们公司已成为行业品牌突出的，有较强技术实力的，少数能够为客户提供整场化智能制造解决方案的输出者，在竞争力这一块有比较大的优势。

Q6: 公司产品的生产安装模式？

A6: 公司工厂主要负责机加工、预装配环节，将产品组装成模块，然后通过物流发运至客户现场，进行产品的整机装配及调试运行，最后完成对客户的使用培训及交付。

Q7: 公司产品的一般交付周期？

A7: 公司产品的交付周期主要根据合同产品的规模来确定，一般金额较小、产品型号比较单一的合同在 3-12 个月左右内能交付，合同项目涉及较为复杂的型号和定制加工的，交付周期会在 1 年以上。

Q8: 公司产品的定价方式？

A8: 公司产品分为标准型号和特殊型号，特殊型号基本是按照成本加成的方式定价，也就是在产品生产成本的基础上增加相关的税、费及盈利的方法，标准型号产品按照固定单价的方式定价。

Q9: 制造公司产品的原材料中有哪些上涨了？

A9: 本轮上涨的原材料主要是与大宗商品相关的铝型材、塑料件等，

另外电气件中的芯片上涨幅度也较大，其他标准件因成本增加亦有不同程度的上浮。

Q10：公司主营业务收入增长，但净利润仍小的原因？

A10：主要原因是原材料芯片、铝材、塑料等上涨幅度较大增加了制造成本，同时由于客户复购、合同签订与原材料上涨的时间差等原因导致成本的上涨难以传导到客户。若原材料价格回归正常状态，公司净利润也将会逐步回升，此外，公司也在不断加强内控管理、改进产品设计方案等形式来改善净利润的状况。

Q11：公司下游市场的稳定性？

A11：公司的智能物流系统产品下游客户主要集中于服装、家纺、家居等缝制行业，智能消防排烟及通风系统产品主要应用于新能源汽车等制造业工厂、机场航站楼、会展中心等多个领域，相关下游产业均具有长期可持续发展的空间，因此公司下游市场具有很强的稳定性，公司业务拓展相对比较稳定。

Q12：公司产品的平均生命周期？

A12：公司产品属于智能化的流水线产品，处于不断升级换代过程中，单纯从产品本身来看产品的生命周期大概在 6-8 年左右，但随着客户生产方式、工艺、制造规模等不断变化，产品实际在客户处使用的时间会略短于公司设定的产品制造使用周期。

Q13：公司未来的发展方向？

A13：目前公司智能工厂装备包含了智能物流系统产品和智能消防排烟及通风系统产品，智能物流系统产品已从服装家纺等缝制行业逐步拓展至汽车零配件、洗涤、快递输送分拣等行业中，智能消防排烟及通风系统产品已应用于制造业工厂、机场航站楼、会展中心等多个领域。由智能制造向绿色制造、安全制造延伸是公司产品发

展的重要方向，将智能工厂装备产品应用于汽车行业相关的工厂中是公司拓展行业应用场景的重要战略，未来公司将继续紧跟行业趋势，积极推进产品升级与新产品布局，不断提升公司的核心竞争力。

Q14: 公司 2022 年的业绩情况？

A14: 截至 2022 年 7 月末，公司在手订单约为 3 亿元人民币，预计公司第四季度市场销售订单仍将保持上升态势。

Q15: 若服装制造企业从中国撤离是否对公司有影响？

A15: 受贸易条件的变化影响，目前确实有部分服装制造企业将部分或全部产能由中国转移至海外，由于海外供应体系的不成熟，国内产能的转移也伴随着国内产业配套的同步跟进，在国外新建产能也会应用到公司的产品，可能会扩大公司在海外的市场。不论国内还是国外，制造企业智能化、数字化转型是必然的，而公司的产品在国内外都有较强的竞争能力，因此整体来看产能转移对公司的影响较小。

Q16: 公司生产管理信息系统产生的数据存储在哪里？

A16: 公司为客户提供了本地和云端等多种数据存储解决方案，目前应用比较普遍的是客户将相关数据存储在本已经配置好的公司服务器中。

Q17: 进入智能物流系统行业有什么壁垒？

A17: 一方面，智能物流系统行业属于人才密集型行业，需要机械、电子电气、控制、计算机与网络、生产制造等各方面具有丰富经验的技术人才。另一方面，智能物流系统及配套系统具有定制化特点，要求供应商具有较强的总体规划、系统集成、产品研发以及现场实施能力，对各类物流软、硬件具有较深的研究，并熟悉客户所在行业及客户本身的生产工艺和运营管理的特点，才能根据下游行业客

户的需求提供高质量定制化服务。最后，行业头部企业已经申请大量技术专利，新进入者需要规避大量的专利技术，进行差异化的大额研发创新投入。因此，较强的技术实力和行业经验以及现有专利技术保护为进入本行业的重要壁垒。

Q18: 未来智能物流系统产品的业绩增长点在哪里？

A18: 基于下游客户的需求。目前，我国纺织缝制行业智能制造仍处于初期阶段，未来行业智能化率将在我国政府的大力支持下大幅提高，行业空间较广，公司将依托 5G、AI 和物联网等新一轮信息技术成果紧跟数字经济发展的产业大趋势，以瑞晟智能 AI 数字孪生赋能平台为核心不断进行创新研发，丰富行业应用场景，同时将解决方案由智能制造向绿色制造、安全制造延伸，以数字化赋能产业链发展，以提高客户利润为目标，打造数字化工厂，促进公司业务不断发展。

Q19: 公司主营业务收入的地域分布情况？

A19: 从境内外来看，目前公司主营业务收入主要在国内，国内主要分布在东部沿海及中西部产业聚集区域；部分在境外，如东南亚的越南、缅甸、柬埔寨、菲律宾，南亚的印度、巴基斯坦、斯里兰卡，非洲的埃塞俄比亚等。

Q20: 家纺类客户带来的收入占比是多少？

A20: 家纺类客户智能化建设收入波动区间较大，总体看来大概占智能物流系统产品主营业务收入的 20%左右。

Q21: 智能物流系统产品的行业渗透率如何？

A21: 目前整个服装行业渗透率相对较低，国内启动智能工厂整体化工厂建设的主要为行业头部企业，国外仍处于前期推广阶段，因此缝制类行业智能化改造需求仍处于拓展阶段，市场正处于发展过程

中。

Q22: 产品后续的维护成本如何?

A22: 公司产品属于智能化的产品,涉及到庞大的数据采集和快速识别以及大量的执行动作配合,因此需要产品本身具有较高的稳定性和品质,公司在产品研发设计合理性、产品原材料的采购、产品制造方面做了大量的测试与品控工作,因此公司产品的使用寿命相对比较长,维护成本也相对较低,日常维护以更换易损配件及系统维护为主。

Q23: 公司三季度单季度收入同比增长 147%, 请问主要增长在哪些领域?

A23: 公司三季度单季度收入同比增长 147%主要是因为公司坚持技术创新,不断加大市场开拓力度,智能工厂装备中的智能物流系统和智能消防排烟及通风系统产品销售订单的增加使公司收入增长。公司的智能物流系统产品客户主要集中于服装、家纺、家居等缝制行业,同时公司的产品也已积极拓展至汽车零配件、洗涤、快递输送分拣等行业中。公司的智能消防排烟及通风系统产品已应用于制造业工厂、机场航站楼、会展中心等多个领域。

Q24: 公司的订单情况如何? 能不能支持未来发展呢?

A24: 公司 2022 年半年度报告中已经披露了截至 7 月份的在手订单约为 3 亿元人民币,公司第三季度订单亦保持增长,第四季度公司将加快海外市场布局及国内重点客户签约落地,确保本年度订单目标的实现,同时加快向新的行业、新的应用场景拓展。

Q25: 公司对于提高股价有什么措施?

A25: 公司将持续深耕智能工厂装备业务,不断进行创新研发,丰富行业应用场景,同时将解决方案由智能制造向绿色制造、安全制造

	延伸，增强公司产品的竞争力，加强公司管理，提升公司经营管理水平，持续做大业务规模、做强利润水平，确保公司规范快速发展，用更加积极的业绩回报广大投资者。
附件清单	无