

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（2023年3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 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、2023年3月15日14:00 甬兴证券有限公司：张恬、詹烨 上海甬兴证券资产管理有限公司：牟卿
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	一、2023年3月15日14:00 董事会秘书：吕蒙 证券事务代表：黄雅青
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：截至目前在手订单量情况，海内外订单的占比？ A1：2022年公司全年合计新增销售订单约5.2亿元，同比增长超50%。2017年至2019年，公司主营业务境外销售收入约占20%，2020-2021年境外销售收入占比有所下降，2022年境外销售收入开始逐步回升，随着海外市场业务拓展加快，预计未来公司主营业务境外销售收入占比将会不断增加。 Q2：新签订单主要是来自哪些客户，是老客户复购还是新客户开发？ A2：新签的订单中，新客户和老客户数量各一半左右，从金额来看新老客户占比也是一个动态变化的过程。 Q3：公司承接的客户项目中主要是新建产线还是改造产线？ A3：总体来看客户项目是新建产线还是改造产线差异不是特别明

显，国内项目产线改造多一点，国内建产线的客户主要是产能转移或工厂进行智能化升级（例如博洋、海澜之家等）；国外项目较多的是以新建产线为主，以便减少管理难度及管理成本，提高生产效率。

Q4：国内单个改造产线的项目金额、实施周期、实施人员的具体情况？

A4：大中型客户单个改造产线的项目金额一般都在 100 万以上。普通项目的实施周期在 3-6 个月左右，大型项目的实施周期一般在一年以上。一般单个项目参与实施人员约 10-20 人，主要包括项目规划、生产、安装实施、使用培训等环节。

Q5：公司智能物流系统是标准件还是定制化产品？

A5：公司智能物流系统产品中，80%左右是标准件，20%左右会根据客户的具体业务流程需求、场地实际情况等做定制化产品。

Q6：产品的定价机制，价格传导机制具体为？

A6：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，该固定单价的方式也是根据成本加成的方式计算而来。

Q7：公司的收款模式是怎么样的？

A7：一般是在 4 个环节进行收款：合同签订后先收取一部分作为预付款，产品到客户现场后收取一部分款项，安装验收完毕后收取一部分款项，尾款作为质保金于质保期结束后收取。

Q8：智能物流系统产品的主要组成模块具体为？

A8：智能物流系统产品主要分为六大模块，分别为原料智能存储模

块、裁片管理模块、生产制造模块、分拣配对模块、成品存储物流模块、软件模块。若上述智能工厂模块全部都落地的情况下，生产模块的价值比例为 20%左右。

Q9: 公司如何部署人员以匹配高增速的订单量?

A9: 公司产品所处行业需要提前对安装、调试人员进行培训，否则实施项目的效果达不到相应的标准，在此种情况下，公司需要提前部署相应人员以匹配高增速的订单量，需提前部署的人员主要为项目经理、项目工程师以及辅助的软硬件实施人员。最近 2 年公司已为企业扩大规模提前做了必要的人员储备，以匹配目前的订单量。

Q10: 使用公司产品的产能提升率是?

A10: 根据现有客户的反馈，考虑到使用智能化设备后各种浪费的减少，使用公司智能物流系统产品一般能提高 30%左右的效率。

Q11: 公司下游客户是否能进入智能物流系统行业?

A11: 进入难度较大，需要较强的技术实力、行业经验、资金实力，此外现有专利技术保护也为进入智能物流系统行业的重要壁垒，因此公司下游客户及其他行业进入本行业需要大量的时间、人力、技术、资金成本。

Q12: 自智能物流系统上市以来，公司已打造的智能物流系统项目数量?

A12: 近 10 年来，公司已完成各种类型合计数千个智能物流系统项目。

Q13: 公司的智能物流系统下游客户主要集中在哪些行业?

A13: 智能物流系统下游客户主要集中在服装行业（安踏、九牧王、申洲等）、家纺行业（富安娜、博洋、梦洁等）、家居行业（梦百合、

	<p>顾家、敏华等)、汽车零配件行业(延锋等)</p> <p>Q14: 延锋饰件智能物流系统项目的情况, 延锋后续有没有复购计划? 其他客户得复购情况如何?</p> <p>A14: 延锋近几年基本每年会复购公司的产品。公司其他客户的复购率约为 50%以上。</p> <p>Q15: 汽车内饰件和服装家居相比, 对智能物流系统有哪些特殊需求?</p> <p>A15: 汽车内饰件行业除了悬挂生产系统外, 还会涉及到自动化的上下料以及更大的载重、特殊的加工工艺环境等。</p> <p>Q16: 公司国内客户的地域分布情况?</p> <p>A16: 公司客户目前主要集中在东部沿海区域(如江苏、浙江、福建、广东、山东), 中部地区(如江西、湖北、湖南、河南)、东北及西部地区也开始慢慢增多。</p> <p>Q17: 智能物流系统产品的渗透率?</p> <p>A17: 目前智能物流系统产品在整个服装行业渗透率相对较低, 国内仅 5%-10%的服装产能使用了智能物流系统, 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。</p> <p>Q18: 智能物流系统的需求规模是多少?</p> <p>A18: 市场规模与服装年产量、工人及配套设备数量、设备使用年限有关。公司智能物流系统产品主要面向的客户为服装、家纺、家居类客户等以柔性生产线为主的企业, 国内、国外潜在市场规模应超出 500 亿元, 同时市场规模也会随着新技术的发展不断产生变化。</p> <p>Q19: 公司智能物流系统主要适用于哪些客户?</p>
--	--

	<p>A19: 公司智能物流系统分为悬挂式和非悬挂式两种模式，悬挂式适用于各类对空间有多层利用需求的，以生产加工及悬挂式物流分拣为主的客户；非悬挂式更多适用于具有平面输送及物流存储需求的客户。</p> <p>Q20: 原材料中芯片、PLC 的采购模式是怎么样的？客户是否会指定品牌？</p> <p>A20: 目前芯片、PLC 主要采购的是国外品牌客户的产品，芯片、PLC 正在进行国产化替代，公司目前已有较为充分的技术和供应渠道储备。客户一般不会指定品牌。</p> <p>Q21: 智能物流系统产品未来的发展趋势？</p> <p>A21: 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。</p> <p>Q22: 数字孪生系统的产品特点？</p> <p>A22: 通过数字孪生系统能够将人、机、物形成统一的一个整体，根据生产要求进行动态化的管理并为客户实现精益生产提供更多的数据依据，获得更好的经济效益。</p> <p>Q23: 服装智能物流系统的竞争格局较分散，公司较同行有哪些竞争优势？</p> <p>A23: 公司已深耕服装领域多年，具备领先的核心技术综合优势、丰富的产业精耕经验优势等核心竞争能力。此外公司在产品研发设计</p>
--	---

	<p>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，公司在产品的实用性、稳定性、使用寿命以及客户服务、品牌影响力等方面具备市场优势。</p> <p>Q24: 今年研发费用主要投向已有产品的升级，还是开发新产品？ A24: 两者并重，公司将不断对现有产品持续创新、升级，继续研发、完善智能工厂中的智能物流系统和智能消防排烟及通风系统相关的关键设备，不断丰富产品链，同时加大技术及产品的研发力度以实现跨行业的突破。</p> <p>Q25: 智能消防排烟及通风系统产品应用的领域具体是？ A25: 智能消防排烟及通风系统产品主要运用于制造业工厂（主要是汽车制造工厂）、物流中心、机场航站楼、会展中心等多个领域。</p>
	无