

证券代码：688557

证券简称：兰剑智能

兰剑智能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 券商策略会 <input type="checkbox"/> 其他（反路演活动）
参与单位名称及人员姓名	南方基金 周承川 张磊 西南证券 邵桂龙
时间	2024年1月5日 10:00-11:00
接待方式	线上交流
地点	济南
上市公司接待人员姓名	董新军、韩梅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动交流的主要内容</p> <p>1、与同行业国内外竞对企业相比，优势是什么？</p> <p>答：（1）自研自产：工业机器人产品大部分实现自制，不仅穿梭机器人（穿梭车）、仓储机器人（堆垛机）、搬运机器人（AGV/AMR）等核心设备自制，货架、输送设备等也实现自制，成本可控；（2）技术创新：打造优势产品，从设计环节到工艺优化，通过技术创新，提高产品性能和质量的同时，节能节材。（3）方案创新：从技术选型等方面选择最合适的方案，提供最优质的服务。</p> <p>2、海外业务如何规划？</p> <p>答：国际化一直是我们的市场战略，目前在日本、美国、德国均有项目落地。在德国和美国分别申请设立全资子公司</p>

BLUESWORD USA INC 和 BlueSword Germany GmbH, 以美国、德国两个已投运营的智能仓储系统为示范项目, 已经布局国际市场。

3、公司下游行业分布分散, 主要从哪些方面考虑?

答: 公司产品系列比较丰富, 应用场景较为广泛, 同时公司布局行业与国家政策, 行业发展及行业需求变化等有关。公司把握市场环境变化及市场需求, 开展以面向高端客户和头部企业为主并持续开发其他优质客户的销售策略, 全方位提升客户服务质量。公司与客户群体已形成稳定、长期、深层次的战略合作关系。

4、近期财报显示应收账款增长比较快, 是否有风险? 是否有计提坏账准备?

答: 由于公司所处行业特点, 公司业务在初验时点确认收入并结转成本, 并将剩余合同款项确认为应收账款。随着公司收入规模逐年增加, 应收账款账面余额随之增长, 计提的坏账准备亦相应增加。公司高度重视应收账款的回收工作, 构建了一套完善的应收账款跟踪系统, 实行跨部门的应收账款管理机制, 进一步加强应收账款的清理回收工作。

5、公司的现金流状况如何? 目前的现金流状况足以支持日益增多的订单吗? 需要垫资吗?

答: 公司收取客户货款形式包含现汇、承兑汇票等多种结算方式, 现金流量表相关数据是以现金流量方面反映公司资金状况。根据公司所处行业整体状况, 大部分客户的付款方式决定企业前期采购需要垫资, 存在资金压力; 随着订单的增长, 净现金流量存在波动性, 这也是公司处在高速发展的阶段所导致的。未来, 公司管理层将会持续加强经营管理水平, 结合丰富的融资渠道, 进一步提高经营现金流的管理水平。

6、智能仓储物流行业的竞争格局?

答: 目前, 我国仓储物流自动化系统行业处于一个充分竞争

	<p>的市场态势。国内仓储物流自动化系统解决方案提供商的技术水平与国外企业的差距正在逐步缩小，由于国内企业的仓储物流自动化系统项目具有定制化高、性价比高、服务响应及时等优势，在国内市场上，在部分行业中，国内解决方案提供商的产品和服务越来越受到国内外客户的认可。</p> <p>7、市占率不减少的情况下，如何保证盈利性？</p> <p>答：规模发展和最终的盈利是每个企业发展都追求的，只是为了适应不同的发展阶段不同的选择，两者并不冲突。在智能仓储行业的充分竞争阶段初始，累积一定的规模对后期的盈利至关重要，所以，在前期扩大规模也是后期获得盈利的一种手段。</p> <p>在提高盈利性方面主要采取以下措施：一是推动技术创新，从产品结构创新设计开始，提高性能的同时通过优化结构，控制成本；二是自主生产，原材料自行采购，从成本端控制原材料的采购；三是积极采取优化生产工艺、生产制造流程，提升物资集约化、精益化管理。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月5日