

浙江瑞晟智能科技股份有限公司 投资者关系活动记录表（2024年1月18日）

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称、会议时间	<p>一、2024年1月18日 15:00</p> <p>弘则弥道（上海）投资咨询有限公司：齐妍、颜文昊</p> <p>浙江巽升资产管理有限公司：邹冰洁</p> <p>上海秋晟资产管理有限公司：钮舒越</p>
地点	腾讯电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>一、2024年1月18日 15:00</p> <p>董事会秘书：吕蒙</p> <p>证券事务代表：黄雅青</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司对 2024 年智能物流系统产品行业的发展趋势有何预测？</p> <p>回复 1：经过与往年的数据与趋势进行对比分析，并结合当前市场环境、技术发展及行业政策的研究，我们预计 2024 年智能物流系统产品的市场需求有望保持稳定。公司也会不断加强创新能力，提高产品质量、增加产品型号，不断提升产品的智能化水平，以适应不断变化的市场需求，确保市场业务的稳步发展。</p> <p>问题 2：公司智能物流系统产品项目的实施周期是多久？</p> <p>回复 2：公司智能物流系统产品项目的实施周期因项目规模、复杂程度和客户需求等因素而有所不同。一般而言，小型项目的周期相对较短，从立项到交付使用，可能在数月到一年之间。然而，对于大型且复杂的项目，周期可能会更长。</p>

问题 3：公司客户的付款模式是怎么样的？

回复 3：通常的支付流程可分为四个阶段：首先，在签订合同后，支付一部分作为预付款；其次，产品送达客户现场后，支付一部分款项；而后，安装验收完毕后，再支付一部分款项；最后，尾款作为质保金，在质保期结束后支付。

问题 4：公司在智能物流系统产品方面的现有客户结构如何？

回复 4：无论是小型客户，还是大、中型客户均属于公司的目标客户，由于客户受自身体量、接单数量、发展阶段等不同条件的限制，小型客户对智能物流系统产品的需求相对灵活且更看重投入产出比，因此在考虑智能化改造时，往往需要权衡如何在更短的期限内完成投资回报。相比之下，中、大型客户由于订单数量相对稳定、已经实现了规模效应等因素，更倾向于依据企业战略规划进行智能化改造，在智能化的深度和广度上做更加具有战略性的安排，以提高运营效率和竞争力。无论是中大型客户还是小型客户，他们的需求都是公司深入挖掘与服务重点，公司将继续以客户需求为导向，不断优化产品与服务，为客户创造更多价值。

问题 5：在智能物流系统产品的渗透率方面，中大型客户与小型客户之间是否存在明显的差别？

回复 5：相关差异并不显著。当前，整个下游行业的智能化渗透率尚不高。在国内，启动整体智能工厂建设的主要是行业头部企业，而海外智能工厂建设则仍处于发展推广阶段。因此，缝制类行业的智能化改造需求仍处于拓展阶段，整体市场正处于发展过程中。

问题 6：在何种情况下，客户会产生智能化改造或者引进智能化装备的需求？

回复 6：对于国内企业而言，在人力成本不断攀升、生产管理难度

不断加大的背景下，在权衡成本与收益的基础上，依靠智能化的设备成为解决相关问题较好的选择，用智能化的设备来实现生产制造流程的优化，降低运营成本，提高生产效率。同时国内企业在向东南亚、南亚等地扩大产能、新建工厂时，他们倾向于复制国内的生产模式，采用智能化的产品，来降低管理难度和成本，提高生产效率及经济效益，实现数据化管理。

问题 7：公司业绩是否存在季节性特征？

回复 7：公司产品的实施周期因项目规模、复杂程度和客户需求等因素而有所不同，项目小、客户需求简单的实施交付周期短一点，项目大客户需求复杂的实施交付时间长一点。体现到收入上，一般来说一、三季度会少一点，二、四季度会多一点。

问题 8：如何进一步开拓公司的海外市场？

回复 8：针对海外市场业务的拓展，公司当前主要侧重于越南、柬埔寨、巴基斯坦、孟加拉、斯里兰卡、印度等东南亚、南亚国家。近年来，纺织服装产业呈现出向东南亚、南亚地区转移的趋势。在此背景下，我国纺织服装企业在东南亚的投资建厂也逐渐增加。公司凭借领先的核心技术综合优势、丰富的产业精耕经验优势、高性能的重要设备提供能力、快速系统解决方案提供能力、体系化的创新研发实力、客户资源和品牌优势，已在国内与众多纺织服装企业建立了合作关系，因此在拓展东南亚市场的过程中，一方面，我们将紧跟这些企业在海外建立新产能的步伐，帮助他们打造示范工厂，另一方面，充分利用示范工厂在东南亚地区的优势，开发新的国外客户。

问题 9：公司产品在国内外的定价是否存在差异？

回复 9：公司标准产品采用的是标准定价，涉及到整体工厂智能化的产品，大多数定价采用的是成本加成模式。在考虑产品类型、运

输成本等因素后，海外成本相对较高，海外无论是标准产品还是整体工厂智能化产品的价格均会高于国内，但是这些定价差异均在合理范围内。

问题 10：公司与国外市场的哪些企业存在业务往来及合作？

回复 10：目前公司智能物流系统产品在海外市场的应用主要集中在东南亚国家，如越南、柬埔寨等，以及南亚国家，如巴基斯坦、孟加拉、斯里兰卡、印度等，此外，在欧洲、美国、非洲也有部分工厂在使用公司产品。

问题 11：目前公司智能物流系统产品在汽车领域的业务有哪些？是否会进一步的拓展？

回复 11：目前公司的智能物流系统产品在汽车相关行业的应用主要是汽车零配件生产过程中的物料分拣、运输、存储。将公司产品向汽车行业拓展是公司比较重要的战略。我们会根据市场需求和公司发展状况，持续拓展汽车领域的业务。

问题 12：公司为什么会发展智能消防排烟及通风系统产品？

回复 12：智能消防排烟及通风系统产品就产品性质而言，其机械结构和软件控制方面与智能物流系统产品相近，本质上区别并不大。而在当前全球范围内，碳排放、ESG 以及节能减排的要求日益严格，我们的目标是不仅要帮助客户打造智能工厂，更要帮助客户实现绿色制造和安全制造，为客户提供全面、高效的解决方案，以便在双碳背景更好的服务客户。因此，智能消防排烟及通风系统产品为公司智能工厂的拓展产品。

问题 13：未来，公司智能消防排烟及通风系统产品的业绩增速和前景将会如何？

回复 13：相较于智能物流系统产品，智能消防排烟及通风系统产品

在未来市场表现及发展前景方面具有更大的潜力。随着 2023 年 5 月 22 日国家消防救援局《建筑通风和排烟系统用防火阀门》（征求意见稿）的发布，相关产品的国家标准有望逐步推出，行业发展将日益规范化，公司将借此契机，提升智能消防排烟及通风系统的业绩。

问题 14: 公司产品的成本主要有哪些?

回复 14: 产品成本主要是材料成本和人工成本。其中原材料主要包括铝型材类、塑料结构类、芯片控制类、电机电磁阀等执行机构类产品，这些原材料的价格波动直接影响到公司的成本结构和毛利率。前几年，铝型材、芯片、塑料等价格的涨幅较大，这一变化对公司的毛利率产生了较大影响。2023 年开始，芯片价格逐渐回落，公司毛利率亦随之有所提升，但由于铝型材等主要原材料价格下降并不显著，毛利率提升幅度有限。未来，随着这些原材料价格的下降，公司毛利率有望逐步回升。同时，公司正通过加强内部控制管理与优化产品设计方案等措施不断提升产品性能，以提升毛利率。

问题 15: 公司的智能物流系统产品是否能满足服装企业定制化生产的需求?

回复 15: 公司秉持客户至上的原则，始终以满足客户需求为核心导向。凭借卓越的整体规划、系统集成、产品研发及现场实施能力，实施了大量高复杂程度项目，熟悉客户所在行业及客户的生产工艺与运营管理特点，公司在缝制企业智能工厂建设领域积累了深厚的经验，在为客户提供标准化产品的同时，亦能够为客户提供量身定制的服务。

问题 16: 公司的中长期发展目标

回复 16: 公司是一家专业的智能工厂解决方案供应商，专注于工业生产中的智能物料传送、仓储、分拣系统、智能消防排烟及通风系

	<p>统的研发、生产及销售。未来 3-5 年内公司将不断推进“夯实人才队伍、加强技术创新、大力发展优势客户、抢占国际市场”的发展策略，以“公司智能制造系统平台”为根本，积极拓展海外市场、不断丰富产品链，推动制造端设备物联，确保公司产品和技术处于优势竞争水平；不断增加“智能物流系统产业”、“智能消防排烟及通风系统产业”两个产业的下游应用场景，成为行业内首屈一指的为客户提供整场化智能制造、绿色制造、安全制造解决方案的输出者。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>