

江苏北人智能制造科技股份有限公司

2024 年年度暨 2025 年一季度业绩说明会

投资者关系活动记录表

股票简称：江苏北人 股票代码：688218 编号：BRS_IR_202505001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他(请文字说明)
参与单位名称及人员姓名	线上参与活动的投资者
时间	2025 年 5 月 23 日 10:00-11:00
地点	上海证券交易所上证路演中心 (http://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：朱振友 独立董事：周婉婷、严多林 副总经理兼董秘：韦莉 财务总监：金杰慧
活动主要内容介绍	1、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 回复：您好，工业机器人系统集成是以工业机器人为基础，对工业机器人进行二次应用开发并集成配套设备，为终端客户提供满足其特定生产需求的非标准化、个性化成套智能制造生产线或工作站。公司所处的机器人系统集成产业是智能制造装备产业的重要组成部分。随着人口老龄化加剧和人口红利消退，社会用工成本逐渐增加，为应对用工成本上升和可用劳动力短缺的不利状况，制造业企业纷纷开启“机器人换人”计划，着眼于长期降低单位人工成本，自动化、智能化设备和产线需求提升显著，驱动工业机器人系统集成行业快速发展。另一方面，我国正由高速发展转向高质量发展阶段，正处于转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关阶段。数字化、智能化、绿色化、网联化已

成为制造业发展的必然趋势，制造业企业迫切需要通过产线的自动化、数字化、智能化改造升级来实现高质量跨越式发展。公司对行业未来发展充满信心！

2、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

回复：您好，2024 年度公司实现营业总收入 69,921.67 万元，实现归属于上市公司股东的净利 4,519.84 万元。在行业整体承压、市场环境较为低迷的严峻形势下，公司顶住多重压力，通过精准的战略调整和全员高效协同，展现出强劲的抗风险能力与经营韧性，核心业务市场份额稳步提升，客户黏性持续增强，在供应链波动中保障了关键项目的稳定交付，同时通过精细化运营实现成本优化，为新一轮周期积蓄了转型升级的动能。行业内其他企业的业绩表现，敬请查阅相关公司的披露信息，感谢您的关注！

3、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

回复：您好，公司将重点布局以下方面，拓展公司经营业绩：

（1）积极布局和开拓海外市场：公司将在持续夯实国内市场竞争优势的基础上，以更坚定的步伐推进全球化战略布局，积极拓展增量市场空间，提升订单储备能力，并根据海外市场开拓情况和交付情况，适时研讨海外标的并购以加强协同公司海外业务发展，提高公司在智能制造整体解决方案领域的领先优势和公司品牌、产品、服务在国内、国际化客户中的认可度和影响力。

（2）深化布局具身智能焊接机器人系统（BR-InMan）：随着制造业高质量发展进程的推进，生产自动化和智能化转型趋势不断攀升，尤其是在船舶、电梯、重钢等行业的小批量多品种焊接场景。公司推行的具身智能焊接机器人系统（BR-InMan），该系统是传统工业机器人的系统级进化版本，其核心特点是从专用场景向通用场景的升级。公司完成第一代产品开发测试和客户试用，目前已实现小批量投产和客户小批量交付应用，评价积极良

	好，2025 年公司将持续加大产品的研发投入和市场推广力度。 （3）探索 AI 赋能智能制造升级路径：公司已经进行了基于 Deepseek 的应用开发部署，现阶段主要运用于内部的管理数字化如数据分析、和公司设备智能化控制等，优化了项目计划、质量管控、数据分析、资源调度、流程管理等方面全流程数字化管控效能。同时公司将持续重视技术创新与前沿工具结合的探索，在人工智能与业务技术应用方面开发升级，赋能产品、业务、财务、供应链的智能数字化管理，促进公司运营效率高效化；基于 Deepseek 等开源大模型，探索构建以焊接工艺为核心的垂直领域算法，提升公司主营业务的技术创新和竞争优势。 （4）积极关注未来机遇，促进业务技术储备：遵循国家“十四五”规划，充分利用公司在智能制造领域的相关技术、经验和资源，重点关注新质生产力方向发展，储备公司未来业绩增长点，助力公司高质量发展战略。 4、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 回复：您好，公司 2025 年一季度业绩出现一定幅度下滑，主要原因为包括落在此期间验收的项目相对较少，以及计提减值所致，具体原因请您查阅定期报告。 公司订单获取能力良好，在手订单量充足，目前公司采取“国内稳健、海外拓展”双轨战略，国内业务方面，公司聚焦优质合作伙伴，主动优化客户结构、战略性缩减低毛利率项目规模，海外市场拓展方面，新签订单量保持良性增长态势，但同时海外项目存在执行周期较国内项目执行周期长的特点。预计未来，随着公司在海外获取订单的能力的持续提升，在手订单规模的不断增加，后续相关期间内待验收的项目也将有所增长，公司的经营业绩将逐渐释放，公司对未来业务的发展充满信心，感谢您的关注。 5、海外业务发展进展如何？贸易战是否对公司业务出海有影响？
--	---

回复：您好，公司积极拓展海外市场，发掘新的业绩增长点，完成了香港北人、墨西哥北人和德国北人的设立，墨西哥及欧洲市场正全面开拓并快速取得重要业务进展。目前，公司海外订单获取良好，为公司开拓国际市场打开了良好开端，客观展现出了公司在智能制造整体解决方案领域的领先优势和公司品牌、产品、服务在国内、国际化客户中的认可度和影响力。

公司海外业务的拓展中采取了市场布局规避策略、贸易条款风险管控、供应链关税优化配置等，目前来看，贸易因素对公司海外业务拓展影响较小。

6、公司目前在手订单规模有多少？国内外占比如何？国内和国外项目的验收周期分别是多久？

回复：您好，目前公司在手订单量充足，基于当前时点来看，国内在手订单量占比高于海外在手订单量。从订单验收周期来看，国外项目的验收周期要长于国内项目的验收周期。感谢您的关注！

7、在储能/氢能装备领域的布局如何？是否有新业务线进入量产阶段？

回复：您好，公司未开展氢能装备业务。公司于2023年布局了工商业储能业务，建设了充足的产能，形成了“产品设计—产线研发—供应链—规模化制造—资产持有—资产运营”一体化的商业模式，已经于同年实现了量产。近两年市场竞争加剧，目前该业务的整体发展低于预期。公司实施谨慎的发展战略，强化运营管理能力，提高对客户的风控门槛和业务风险评估，同时持续深化技术迭代与供应链协同，并根据自身和市场情况合理调节业务节奏和业务规划。感谢您的关注！

8、工业机器人系统集成行业竞争激烈，公司如何应对同行低价竞争？

回复：您好，公司基于宏观经济环境变化及汽车行业竞争态势，推进“国内稳健、海外拓展”双轨战略，在稳步拓展国内基本

	盘的情况下，大力开拓海外市场。国内业务方面，公司秉持审慎经营原则，聚焦优质合作伙伴，通过优化客户结构、战略性缩减低毛利率项目规模，实现经营质量提升。在深耕国内市场的同时，公司积极拓展海外市场，充分发挥公司的技术、经验、品牌优势，发掘新的业绩增长点，当前公司海外订单获取良好，为公司开拓国际市场打开了良好开端，拓宽公司业绩增长点，感谢您的关注。
附件清单 (如有)	无
风险提示	以上如涉及对未来预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。