

股票简称：井松智能

股票代码：688251

编号：2025-006

## 合肥井松智能科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 券商策略会 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	国泰海通首席分析师：杨林、宋亮、钟明翰； 新华基金计算机研究员：张帅； 中信资管基金经理：张力琦
时间	2025年7月3日 15:30-17:00
地点	井松二楼 206 会议室
	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书/财务总监：朱祥芝女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司当前下游行业的收入占比结构如何？是否考虑调整行业布局？</b></p> <p>答：当年的行业营收占比会受单笔大额订单确认影响，公司服务行业覆盖 30 余个行业，自公司上市后明确战略方向聚焦冶金、化工等重载制造业领域。在这两个行业布局较早、技术积累较深，尤其在冶金产业链关键设备领域，公司成功突破国际技术垄断，树立了行业标杆，在智能制造领域形成差异化竞争力。</p> <p><b>2、客户结构新老客户占比情况如何？</b></p> <p>答：智能仓储物流系统整体使用周期在 10 年以上，在智能仓储物流系统渗透率提高的同时，先期的智能仓储物流系统会存在更新换代的需求，以及客户扩建重新规划智能工厂需求。公司老客户复购贡献约 20%（既有新厂区扩建需求，也有持续技改需求），80%来自新增客户，符合项目制业务特征。</p>

### **3、公司收入存在季节性差异，请问是什么原因？**

答：公司营业收入主要来自于智能仓储物流系统项目，项目具有非标属性，完工验收受客户需求、土建基础、项目整体工程进度、与客户的沟通协调情况等多方面因素影响，项目验收与收入确认时间具有一定的不确定性。公司以客户签署的验收文件作为收入确认的依据，由于智能仓储物流系统的非标属性，在交付至验收阶段，可能需要按照客户的实际需求进一步调整优化，达到要求后客户才签署验收文件；同时公司客户主要为上市公司（含其子公司）和大中型企业，其项目验收标准和流程严格，在验收环节有较大的主导权。因此，公司项目验收时间受客户的影响较大，存在由于项目验收周期长短不同而导致的各会计期间收入和利润大幅波动风险。

### **4、项目的交付周期和客户的付款方式如何，回款情况如何？**

答：对于不同规模的项目，投资额在千万级以下的通常需 3 至 4 个月完成；而投资额达千万级以上的项目则需 4 至 6 个月。公司项目交付时间受产品定制化程度、行业产品需求差异以及客户对产品使用的紧迫程度等多重因素影响，故交付时间有所差异。

付款方式为 3-3-3-1，即 30%预付，30%发货或到货，30%验收，10%质保。公司的客户一般为上市公司及其子公司、国有企业或其他大中型企业等，客户回款时间受其资金安排的影响，且部分客户款项支付的审批流程较为复杂，因此款项并未严格按照收款节点及时支付，导致逾期支付。

### **5、与同行业公司对比，公司有哪些优势？**

答：公司作为智能仓储物流领域的全链条服务商，构建了“技术+产品+服务”三位一体的核心竞争力。首先，在技术层面，我们拥有行业领先的 AGV 车载控制系统及数字孪生技术平台。其次，在产品矩阵方面，自主研发的堆垛机、穿梭车、AGV 小车等关键设备的国产化率高达 90%以上。更重要的是，我们深耕制造业场景化解决方案，已积累覆盖汽车制造、新能源等 30 多个行业的 1000 余个项目落地经验。这种全产业链自主可控能力，使我们能够为客户提供从顶层设计到终身维护的全生命周期服务。

### **6、公司研发人形机器人的初衷是什么？**

答：公司组建轮式类人形机器人团队，主要是为了提升物流仓储领域的自动化水平，尤其是解决轻型物料的转运问题，该产品立足于解决行业痛点问题。从客户需求角度深入分析，我们发现物流末端的自动化和制造业的柔性化改造，急需具备高度适应性的运输工具。特别是在复杂环境下的异常口分拣方面（货损区、临时分拣点、设备故障口），客户对于移动性与操作性并重的解决方案的需求日益增长。引入轮式类人形机器人可以将这一环节自动化且可以 24 小时作业，从而提高作业效率，减少人力成本。

	<p><b>7、公司的 AGV 机器人销售模式是怎样的，占比如何？</b></p> <p>答：公司 AGV 机器人既作为单机单独销售，目前占比约为营收的 10%，也在智能仓库系统中集成销售，占比约为 10%-20%；同时公司也在培养代理商及经销商，提高他们专业能力以及技术交付能力。</p> <p><b>8、公司管理层如何看待当前市值水平？是否有提振措施？</b></p> <p>答：实现市值增长一直是公司的长期目标和发展愿景之一，公司管理层高度重视公司业务经营及市场表现，自上市以来公司一直在积极开拓新客户，努力加大产品技术研发力度，不断完善技术创新体系，提高自主研发能力。未来公司将持续抓好生产经营工作，通过业绩改善提振市场表现，回馈广大投资者；同时加强与投资者之间的透明度和沟通，确保及时向投资者提供关键信息，以提升投资者对公司的信心。</p>
附件清单（无）	