

浙江瑞晟智能科技股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2025年9月3日-9月4日)

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称、会议时间	<p>一、2025年9月3日 15:00</p> <p>鹏华基金、华源证券、中邮证券、平安资管、山西证券、国盛证券、大成基金</p> <p>二、2025年9月4日 10:00</p> <p>海富通基金</p>
地点	<p>一、2025年9月3日 15:00</p> <p>公司会议室</p> <p>二、2025年9月4日 10:00</p> <p>腾讯电话会议</p>
上市公司接待人员姓名	<p>一、2025年9月3日 15:00</p> <p>董事长兼总经理：袁峰先生</p> <p>董事会秘书：吕蒙先生</p> <p>证券事务代表：黄雅青女士</p> <p>二、2025年9月4日 10:00</p> <p>董事会秘书：吕蒙先生</p> <p>证券事务代表：黄雅青女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司在智能化产品上有什么新举措？</p> <p>回答 1：公司全力发展智能装备业务，持续打造“一个平台两个产业”，以“智能制造系统平台”为根本，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，拓宽产品体系，公司重点打造的智能制造协同平台 IMS、AI 数</p>

字孪生管理平台、智能排单系统等人工智能软件方面的产品正逐步推向市场，细分行业人工智能相关的应用软件产品是公司业务发展的重要方向。

问题 2：公司的智能排单系统与 MES 系统是同类系统吗，二者的区别在哪里？

回答 2：MES 的核心职能在于对生产现场进行数据的收集、管理、分析与可视化，而公司的智能排单系统，则是运用 MES 所积累的历史与实时数据，训练出的智能化动态排产模型系统，该模型可根据历史的订单、员工技能等众多因素并结合当下的实时生产资源状况，通过人工智能算法输出一个动态的排产排单方案，实现比依靠传统人工排产、排单更均衡、高效的方案，提升生产效率。

问题 3：公司目前部署了多少产线，行业情况是什么样的？除了纺织行业，其他行业是否也能部署该产线？

回答 3：公司智能化产线下游客户为服装、家纺、家居、印染、汽车零部件、洗涤、安全座椅、小家电、电动车、电子代工、智能眼镜、半导体设备等众多行业，该类产线具有柔性化水平高、立体化利用空间等优点，目前公司在客户处总共部署了约 1.5 万条产线，全行业部署达 10 万条，行业整体产线的数量正以每年 1 万条左右的数量在增长，行业整体产线市场容量超过 100 万条。

问题 4：智能排单系统应用场景和获利模式是怎样的？

回答 4：智能排单系统可根据每一条产线的订单、物料、员工技能等情况进行动态调整生产线平衡情况，减少人工使用量，提升产线的生产效率；公司在推广该系统时，主要采取每条线按年支付端口授权费及为客户提升生产效率后带来的价值增值分成来获利两个模式。

问题 5: 客户进行产线改造, 其人员规模和投入成本大概是怎样的?
客户部署排单系统的成本是怎么样的?

回答 5: 针对一条产线的智能化改造, 通常以车间为单位进行。以一个规模约 1000 人的车间为例, 改造项目的人均投入约为 1.3 万至 1.5 万元, 总体产线投资规模预计在 1000 多万元。现有存量客户的 ERP、MES 等软硬件系统均由我公司提供, 因此可实现无缝衔接部署排单等智能系统, 大幅降低导入复杂度, 其他客户采用标准化部署模式, 部署后, 系统通常需 2-3 个月进行数据训练与模型调试, 之后即可实现一键自动排产, 实施效率高。

问题 6: 智能排单系统在多大规模的客户中使用? 同行业竞争情况如何?

回答 6: 该系统目前主要在大型客户试用, 尤其是员工规模万人以上的大型工厂, 以便于对模型的迭代, 目前公司为行业内率先开始为客户提供该项产品的企业。

问题 7: 智能排单系统如何确保客户数据安全性?

回答 7: 我们采用本地化部署模式以保障数据安全, 具体操作中, 我们为客户提供服务器和软件模型, 该模型和数据均在客户本地, 并利用客户产生的数据进行训练与优化, 最终形成客户专属的应用模型。

问题 8: 公司中标的移动 ICT 项目主要是什么业务? 公司开展该业务的背景原因是什么?

回答 8: 公司中选的移动 ICT 项目产品主要为算力服务器硬件及系统, 是公司聚焦 AI 软件研发与信息化硬件系统集成, 为客户提供从数据管理、数据应用到智能决策的全链条服务, 不断扩大公司产品与服务体系的重要发展方向。公司正开展智能制造协同平台 IMS、AI 数字孪生管理平台、智能排单系统等细分行业人工智能应用软件

产品的发展与推广，算力服务器也是公司解决方案的一环，发展服务器产品是公司内部需求的驱动。

此外，公司与广东、江西、湖北、湖南、浙江等地的移动、联通、电信正持续不断地开展 5G 智慧工厂业务（即运营商的 ICT 业务），公司已经在运营商完成了供应商入库备案，能够快速参与运营商的各类 ICT 业务。公司在机械、电子电气、软件、计算机与网络等信息化、智能化集成方面具有丰富项目落地经验和相关技术人才，进入运营商供应链之后能够顺势拓展算力集成业务。

问题 9：参与运营商招标需满足哪些条件？

回答 9：针对运营商项目，参与招标需满足两个核心条件：一是需成为运营商 ICT 项目的合格供应商；二是需具备提供算力服务器软硬件产品，拥有项目设计规划、产品交付等集成能力，实现交钥匙工程及持续的售后服务能力，两者缺一不可。

问题 10：公司算力服务器业务的未来发展趋势如何？

回答 10：目前算力服务器市场正处于快速发展过程中，特别是以国产算力卡为核心的服务器市场增长迅速，主要体现在以移动、联通、电信为主的运营商算力网络建设保持快速增长，及以阿里巴巴、字节跳动等互联网为代表的科技企业将投入数千亿元自建智算中心。公司将以湖南移动 ICT 项目落地为契机，结合自身在 ICT 行业的技术和业务资源的积累，积极拓展运营商业务及公司总部所在地、上海子公司等地的拟建项目业务，同时也将借助公司智能化软件落地客户的契机持续推进算力业务在智慧工厂、智慧物流、智慧消防等场景落地。整体来看，公司算力服务器业务具备持续快速发展的基础，未来有望实现稳步增长。

问题 11：公司是否能按需获取充足算力卡？

回答 11：公司已有相关国产算力卡的授权资质和渠道，可充分满足

公司市场拓展需求。

问题 12: 与运营商合作时收款是否困难, 如何应对这一情况?

回答 12: 根据公司 5G 工厂的建设经验, 运营商付款有较好的保障, 通常会支付约 10%到 30%的首付, 单个项目交付周期大多为 3 至 6 个月, 运营商根据项目节点进行付款, 整体付款效率相对高效, 垫资周期较短。此外 ICT 项目通常采用分期建设模式, 资金投入可控, 公司融资工具充足, 可确保业务正常推进。

问题 13: 公司近几年来产品毛利率下降的原因是?

回答 13: 毛利率下降的原因主要为原材料中的铝型材等原材料较之前上涨幅度较大, 此外, 由于客户复购等原因导致成本的上涨难以传导到最终客户, 使得公司毛利率下降。若原材料价格回归, 公司毛利率也将会逐步回升, 目前公司正通过加强内控管理、改进产品设计方案、发展新产品等形式来改善毛利率状况, 提升盈利水平。

问题 14: 公司在智能一体化解决方案中, 自研自产与外部采购的部分各包含哪些内容?

回答 14: 智能工厂装备的智能一体化解决方案中, 外部采购部分主要为标准零部件及电器件, 如电机、显示终端、电源、PLC、气缸、电磁阀等; 自研自产部分涵盖机械构件、控制板等零部件(自主设计、开模、原材料采购及加工组装成半成品或成品)和整体智能控制软件等。

问题 15: 垂类模型目前的进展如何? 在三个重要应用场景中, 是优先专注于智慧工厂领域, 还是同时推进三个场景?

回答 15: 垂类模型当前优先聚焦智慧工厂领域推进, 目前, 智能排单系统已进入客户测试阶段, 有多家大型企业在试用, 模型训练数据方面, 今年已接入约 300 条生产线数据, 计划明年扩展至 1000 条

	<p>以上，以进一步优化模型性能。公司将以智慧工厂场景的落地经验为基础，逐步向其他应用场景拓展。</p> <p>问题 16：设立天玑机器人子公司的目的？</p> <p>回答 16：设立机器人子公司的首要目标是满足公司自动化产品中的驱动系统需求，支撑公司智能工厂解决方案的个性化设计和提升性能的需要。同时，发展满足下游应用场景的协作机器人及核心零部件，拓展业务协同空间，如在智能工厂的检验、质检、清扫、上下料等应用场景发展无人化作业，在智慧消防领域，研发可替代人工值班的消防协作机器人，能够实现 24 小时巡检与应急操作等。</p> <p>问题 17：公司未来几年的规划？</p> <p>回答 17：公司将以智能制造系统平台为核心，不断拓展智慧工厂、智慧物流、智慧消防三大细分行业的软硬件应用场景，积极发展算力服务器、人工智能应用软件业务并使之成为新的增长引擎，确保公司持续快速发展。</p>
<p>本次活动是否涉及应当披露重大信息</p>	<p>否</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>