

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	☒ 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 ☐ 券商策略会 ☐ 其他_____
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：谭嘉欣 财通电新机器人：韩家宝 申万宏源机械：刘建伟、苏萌 季胜投资：巴朝兵
时间	2025 年 9 月 24 日 15:00-17:00 2025 年 9 月 25 日 10:00-12:00
地点	井松 2 楼会议室
会议形式	☒ 现场 ☐ 网上 ☐ 电话会议
公司接待人员姓名	董事长/总经理：姚志坚先生 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	（一）公司简介 （二）现场参观 （三）交流的主要问题及答复 1、公司在智能物流及机器人领域的核心竞争优势体现在哪些方面？ 答：公司核心优势主要体现在三个方面：一是技术积累，我们深耕智能物流领域多年，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；二是数据优势，通过服务 1000 多个制造业客户案例，积累了大量场景化数据（如分拣、搬运、拆码垛等），这些数据可用于训练机器人模型，提升应用适配性；三是场景落地能力，我们聚焦客户需求，优先推动能在客户现场快速验证的产品落地，而非单纯追求实验室技术，确保产品真正创造

价值。

2、公司在机器人研发投入上的具体布局是怎样的？

答：公司机器人研发团队总规模约 120 人，其中软件团队约 90 人，聚焦人形机器人研发的专项团队约 20 人。此外，我们还与高校合作开发硬件及算法模型，整体研发投入保持较高水平，主要用于核心技术迭代（如控制算法、感知系统）及场景化数据训练。

3、公司产品在哪些行业应用较多？典型场景的需求痛点是什么？

答：公司产品主要应用于制造业（如冶金、化工、轮胎、医药、食品等）已服务 30 多个行业，客户对机器人的核心需求是替代重复性高、劳动强度大的岗位（如拆码垛、分拣、搬运）。以轮胎行业为例，客户需求痛点包括：SKU 多（5-10 种纸箱规格）、需二次拆码分拣（整托入库后需拆零配货）、人工效率低且招工难（车间工作环境艰苦，年轻劳动力不愿从事）。我们的解决方案通过智能分拣线及无人驾驶叉车协同，可大幅提升效率（如日产 2 万台轮胎的产线已实现无人化）。

4、公司在海外市场的布局进展如何？面临哪些挑战？

答：海外市场需求旺盛，且客户对本土供应商的接受度逐步提升，公司已成功开拓西班牙、印尼、俄罗斯等新兴市场，并深化东南亚市场布局。公司目前正在调整策略，将部分国内销售团队转向海外，重点拓展海外市场。当前挑战主要包括：一是迫切建立完善的海外售后服务体系，先在当地建立服务中心，解决售后问题，再逐步拓展销售。避免盲目找代理商，确保服务质量可控；二是品牌认知度需提升，计划通过参加国际展会、客户案例宣传等方式强化；三是渠道建设，需与当地集成商或大客户建立合作。

5、公司 2024 年度前五大客户收入占比如何？是否存在大客户依赖风险？

答：去年公司前五大客户收入占比约 40%，单个客户最高占比约 18%，主要是因为当年确认收入的客户单体金额大，导致该客户占比高，目前公司客户结构相对分散，不存在客户依赖风险。近年来，公司积极采取聚焦制造业细分行业战略（如冶金、化工），但因历史积累的客户资源较多，短期内仍以标杆案例或通过口碑推荐为主。

6、公司早期放弃电商物流市场，选择聚焦传统制造业，主要考虑是什么？

答：电商物流场景标准化程度高，但竞争格局固化，如顺丰、中通等已绑定头部供应商；像冶金、化工等制造业行业作为传统

	重工业，其生产工艺和设备均较为复杂，尽管当前智能化层级尚不高，但蕴藏着大力发展智能化仓储的巨大潜力。且在国家政策大力扶持的背景下，为实现生产过程的可持续发展，智能化改造已势在必行。井松多年来通过不断地迭代优化产品，积累差异化优势。 7、公司未来 3-5 年的核心规划是什么？ 答：产品端：继续推进智能叉取机器人的标准化建设；预计 10 月底发布第一代轮式人形机器人样机，此后基于第一代产品逐步升级迭代，期望可以达到量产的规模； 市场端：国内继续巩固冶金、化工等重载领域优势，稳定现有营收；海外将东南亚（泰国、印尼、柬埔寨、越南）及日韩定为核心目标市场，以西班牙、俄罗斯为跳板，拓展欧洲等市场，使海外市场营收成为利润的增长点。 8、公司项目规模一般多大？从项目合同开始签订到确认收入大概需要多久的时间？ 答：公司项目规模因客户需求和行业特性而异，既有大型的综合智能化工厂项目，也有中小型的定制化解决方案。我们致力于根据客户的具体需求和场景，提供最适合的项目规模和服务，以确保项目的顺利实施和客户的满意度。解决方案项目订单额从几百万到上亿不等，平均项目额 2 千万左右。 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。
附件清单（如有）	无