

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 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	国联民生计算机分析师：郭新宇 中信建投基金：赵坚
时间	2025 年 12 月 15 日
地点	井松二楼会议室
	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" 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 证券事务代表：鲁晓丽女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、围绕公司目前的战略规划做产品化转型，目前面临的最大挑战是什么？</p> <p>答：公司正从“项目制”整体解决方案提供商，向“产品化”移动机器人供应商转型。当前面临的核心挑战在于：1) 当前占主导地位的解决方案业务，因外购集成设备导致毛利承压，整体利润受到挤压。2) 支撑产品放量的新产能（二期工厂）正处于建设期，其产能释放与市场拓展的节奏需要些时间。</p> <p>2、公司未来增长动力在哪里？</p> <p>答：公司增长的核心动力在于产品化转型与产能释放。具体路径如下：1) 产能保障：目前一期工厂（产值约 10 亿元）可满足现有订单需求；二期工厂预计于 2026 年下半年逐步投产，设计产值达 16 亿元，将为产品大规模交付筑牢基础。2) 产品聚焦：公司重点布局技术壁垒更高、竞争格局更优的叉车式移动机器人，以此作为拓展市场的核心产品。3) 海外市场拓展：从“跟随出海”转向“自主品牌出海”，积极开拓海外市场。4) 新兴</p>

	<p>产品布局：轮式人形机器人等前沿项目的预研，为公司储备了面向更通用、更广阔场景的机器人技术。</p> <p>3、公司的技术护城河是什么？AI 大模型有何应用？</p> <p>答：公司的技术护城河主要体现在“软硬一体化的自研能力”。与纯集成商不同，公司在移动机器人的关键硬件（如车体、核心控制器）与软件系统方面实现了深度融合与自主开发。目前正在研发的 AI 垂类模型，是公司推动智能无人叉车从“定制化项目”向“标准化产品”转型的核心技术举措，主要解决当前制造业车间产品路线频繁变化、需厂商驻场部署的痛点。若落地成功，经过简单培训后客户可自行操作，无需厂商额外安排驻场服务，是无人化替代的关键，也是公司产品化转型的关键。目前正在做最后的落地测试，未来两三个月可能落地，后续仍需时间验证完善。</p> <p>4、海外业务目前进展和未来目标如何？</p> <p>答：海外市场拓展已取得实质性进展，这是公司的战略重点方向。目前，公司不仅服务于国内客户的出海项目，更已在西班牙、俄罗斯、巴西、美国等纯海外市场建立战略合作关系。为支撑长远发展，公司正稳步推进东南亚、欧洲、北美等地销售与服务网点的建设布局。未来，公司将通过提升标准化产品占比、应用物流垂类 AI 模型等方式，大幅增强国际市场竞争力，计划在未来几年内使海外业务成为公司重要的增长点。</p> <p>5、公司后续在资本市场运作方面的规划是什么？</p> <p>答：公司当前最紧迫的核心任务，是坚定不移聚焦主营业务，全面夯实内部管理、技术与运营的基本功，集中资源与力量确保二期工厂顺利投产并充分释放产能潜力，从而有效推动公司收入与利润实现稳健扎实的可持续增长。在此基础上，公司将持续密切关注产业链上下游，积极寻找能补齐关键技术短板或拓展市场渠道的战略性机会，未来所有资本运作与投资行为，都将在现有主营业务范围内。公司采取的每一项具体举措，均以切实提升核心竞争力、增强企业长期价值为首要前提与根本出发点。</p>
附件清单（无）	