

合肥井松智能科技股份有限公司 关于控股子公司开展新业务的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示：

● **新业务概述：**为强化产业链协同，提升整体解决方案核心竞争力，合肥井松智能科技股份有限公司（以下简称“公司”或“母公司”）拟通过控股子公司井松智能物流装备(六安)有限公司（以下简称“控股子公司”）开展新业务，新增从事各类托盘（包括但不限于塑料托盘、金属托盘、木托盘及符合要求的新材料托盘）的研发设计、生产制造、销售及相关服务业务。截至本公告披露日，控股子公司正处于厂房建设阶段。

● **审议程序：**本次控股子公司增加经营范围暨开展新业务事项已经公司第二届董事会第二十二次会议审议通过，本事项属于公司董事会审批权限内，无需提交股东会审议。

● **相关风险提示：**新业务面临市场开拓、产能爬坡、经营管理及行业竞争等多重风险，且可能受到宏观经济、政策变化及技术迭代等因素影响。敬请广大投资者注意投资风险，具体详见下文“六、开展新业务的风险分析”。

一、新业务基本情况

（一）新业务的类型

控股子公司拟开展的新业务为各类托盘（包括但不限于塑料、金属、木质及符合要求的新材料托盘）的研发设计、生产制造、销售及相关服务。托盘作为现代物流体系中最基础的集装单元和搬运载体，是衔接仓储、运输、配送等各物

流环节的关键节点，广泛应用于制造业、商贸流通、第三方物流等多个领域。

（二）新业务的行业情况

托盘制造属于物流体系中的关键基础环节。随着制造业物流升级、商贸流通效率提升以及智慧物流系统发展，市场对标准化、单元化、智能化的物流载具需求持续增长。公司进入该领域，有助于与现有智能仓储物流业务形成协同，提升整体解决方案的一体化能力与成本优势。

（三）新业务的管理情况

公司将积极推进控股子公司建设，并委派相关人员参与其日常管理，确保项目顺利落地与稳定投产。开展新业务不会导致公司实际控制人发生变化，公司对新业务具有控制权。

（四）审议程序履行情况

公司于 2026 年 4 月 24 日召开第二届董事会第二十二次会议，审议通过了《关于公司控股子公司开展新业务的议案》。根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》《公司章程》的相关规定，本次事项无需提交股东会批准。

二、新业务的实施主体情况

- 1、公司名称：井松智能物流装备(六安)有限公司
- 2、法定代表人：姚志坚
- 3、成立时间：2026 年 1 月 12 日
- 4、住所：安徽省六安市金安区三十铺镇四十铺村
- 5、经营范围：工业机器人制造；智能机器人研发销售；物料搬运装备制造销售；智能仓储装备销售；软件开发；信息系统集成等。

6、注册资本与股权结构：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	合肥井松智能科技股份有限公司	500.00	71.43%
2	六安井松汇智企业管理合伙企业(有限合伙)	200.00	28.57%
合计		700.00	100.00%

注：此次事项审议完成后，控股子公司将按照要求进行经营范围的变更。

三、开展新业务的必要性及合理性分析

（一）开展新业务的背景

近年来，公司作为国内领先的智能物流系统解决方案提供商，业务规模持续

扩大，这标志着公司在技术、市场、品牌和项目管理方面已建立起核心竞争力，并积累了丰富的行业客户资源与场景理解。由此供应链成本控制与系统整体优化成为发展关键。

（二）开展新业务的必要性

1、提升整体竞争力，强化交付能力

随着公司智能仓储系统业务规模持续扩大，托盘作为物流自动化系统中使用频率最高、消耗量最大的基础载具，其适配性、质量与成本直接影响系统运行效率与项目利润率。目前公司托盘依赖外部采购，存在规格不一、品质波动等问题，制约了系统整体性能的优化与成本管控。通过自制托盘，公司能够实现对核心物流载具的自主可控，确保其与自有的智能搬运机器人（AGV、FMR）、堆垛机、输送系统等硬件设备实现精准匹配与高效协同，从而提升整个智能物流系统的稳定性、吞吐效率与使用寿命，强化交付能力。

2、有效控制项目成本，提升盈利水平

托盘采购成本在智能仓储项目总成本中占有一定比重。随着项目数量与规模的增加，外部采购的成本优化空间有限。通过内部生产，公司可将原先的外部采购成本转化为内部产值，直接降低项目综合成本，提高整体毛利率。长期来看，规模化生产能进一步摊薄制造成本，形成成本优势，增强公司在项目竞标中的价格竞争力和盈利能力。

3、满足一站式需求，增强客户黏性

公司现有的智能仓储客户多为制造业、流通业等领域的大型企业，其需求正从单一的设备或系统向全链条解决方案演变。提供包括高质量标准托盘在内的一体化服务，能够更好地提升客户满意度和忠诚度，构建更深的合作壁垒。

（三）开展新业务的合理性

1、产业链延伸，协同效应显著

公司从智能物流系统解决方案向上游关键基础载具延伸，符合产业链纵向整合的发展逻辑。托盘并非独立产品，而是智能物流系统的有机组成部分。公司凭借对下游应用场景的深刻理解、对设备接口标准的完全掌握，能够设计并生产出与自身系统衔接、性能优的专用托盘，这种协同效应是单纯托盘制造商难以具备的核心优势。

2、技术基础扎实，知识经验共享

公司在智能物流装备的研发、结构设计、材料应用、性能测试等方面已积累深厚技术基础。开展托盘业务并非从零开始，而是现有技术能力在相近制造领域的自然延伸和复用。公司可快速组建专项团队，将物流系统集成中关于载荷分析、运动适配、耐久性测试等方面的知识经验，应用于托盘的研发设计与工艺优化，缩短产品开发周期，保障产品可靠性。

3、市场渠道重叠，风险较低

托盘业务的目标客户群体与公司现有智能物流业务客户高度重合。公司可利用已建立的成熟销售网络、客户关系及品牌信誉，向现有客户推广自产托盘，市场导入阻力和营销成本相对较低。同时，托盘作为消耗品和标配品，具有持续采购的特性，能够为公司带来稳定的重复性收入，与项目制的系统业务形成有益互补。

4、风险可控，战略灵活

本次新业务以控股子公司形式运营，既能依托母公司资源支持，又保持了相对独立的经营灵活性，有效隔离了潜在经营风险。初期投资规模适度，主要资金来源于公司自有资金，财务压力可控。公司将根据市场反馈和业务发展情况，动态调整产品和产能规划，确保新业务稳步健康发展。

四、公司的准备情况

1、业务准备

公司已明确托盘业务与现有智能仓储业务的强协同关系，旨在通过自制核心载具降低成本、增强解决方案一体化竞争力。控股子公司作为独立运营实体，业务体系将逐步建立。

2、资金准备

公司以自有资金出资 500.00 万元，用于土地、厂房等大额资本性支出，考虑成立初期子公司现金流存在短缺情况，后期如有大额资金需要，公司将结合公司及子公司的实际情况在预计不会对公司其他业务的展开造成资金压力的情况下，以财务资助的形式为子公司提供资金支持，或者由子公司自行通过外部融资解决资金需求。

3、技术准备

公司作为智能物流系统解决方案领军企业，在物流载具适配设计、自动化集成等领域积累了深厚的技术储备。针对托盘业务，公司准备工作：一是组建专项研发团队，由母公司抽调物流系统集成、结构设计等核心技术人员牵头，同时招聘托盘材料研发、生产工艺优化等领域的资深人才，形成专业化技术力量；二是重点突破托盘与公司智能移动机器人设备、堆垛机、穿梭车等设备的深度适配技术，优化托盘结构设计以提升承载能力与使用寿命；三是制定严格的产品质量标准与测试流程，确保产品满足不同行业客户的个性化需求。

五、对上市公司的影响

（一）对公司生产经营的影响

新业务的开展不会改变公司智能仓储物流系统及设备的主营业务构成，而是对现有主业的重要延伸与补充。一方面，自制托盘可实现与公司智能仓储设备、系统的无缝对接，解决外部采购托盘适配性不足的问题，提升整体解决方案的运行效率与稳定性，增强项目交付能力；另一方面，依托公司现有客户资源，托盘业务可快速打开市场，为客户提供智能设备+核心载具的一站式服务，进一步提升客户粘性与品牌竞争力。同时，新业务的拓展将丰富公司业务结构，培育新的盈利增长点，增强公司抗风险能力。

（二）对公司财务状况和经营成果的影响

公司本次投资的资金全部来源于公司自有资金，对公司本年度的财务状况和经营成果不会产生重大影响。但从长远来看，对公司业务布局和经营业绩具有积极影响，符合全体股东的利益：一方面，内部采购替代将大幅降低公司智能物流项目的托盘采购成本，直接提升项目毛利率；另一方面，对外销售业务将贡献持续增长的营业收入与利润。未来新业务有望能进一步优化公司盈利水平，提升公司整体财务质量。

（三）关联交易与同业竞争

截至本公告披露日，公司开展本次新业务不涉及关联交易，亦不会导致公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业产生同业竞争。若未来开展新业务过程中涉及关联交易，公司将严格按照《公司法》《证券法》及《公司章程》等相关规定，履行相应决策程序和信息披露义务，保障全体股东特别是中小股东的合法权益。

六、开展新业务的风险分析

（一）经营风险

托盘行业市场现有友商已形成一定的规模优势与渠道资源，若控股子公司市场开拓不及预期、产能爬坡速度慢，或产品质量、价格未能满足客户需求，可能导致新业务发展未达预期。未来经营中，新业务可能面临宏观经济波动、经营管理团队适配不足等多重不确定因素，存在新业务拓展进度与成效不及预期的风险。

（二）财务风险

本次新业务投入资金来源为公司自有资金，短期内不会对公司现金流造成重大压力。新业务开展需投入土地、厂房、设备等大额资本性支出，随着业务推进，后续产能扩张及市场推广等环节的资金需求将逐步增加，若新业务盈利周期长于预期，或控股子公司现金流管理不善，可能导致资金紧张，影响项目推进。若控股子公司后续需要公司提供财务资助或通过外部融资解决资金需求，可能产生相应的财务费用，增加公司整体财务成本。

（三）新业务风险

1、宏观环境风险：若未来宏观经济下行，制造业、商贸流通等行业需求萎缩，可能导致托盘市场需求下降，影响新业务营收。

2、行业政策风险：国家物流标准化政策、环保政策发生变化，可能对托盘生产工艺、材料选型等提出更高要求，增加合规成本。

3、技术更迭风险：若托盘材料、生产工艺等领域出现颠覆性技术，而公司未能及时跟进迭代，可能导致产品竞争力下降。

4、竞争格局风险：随着托盘市场需求增长，可能吸引更多新进入者参与竞争，导致市场竞争加剧，价格战频发，压缩利润空间。

5、经营管理风险：控股子公司作为新成立主体，团队磨合、运营管理经验可能不足，存在管理效率低下、内部控制不完善等风险。

公司在新业务市场拓展过程中可能面临较大竞争压力，导致项目经营收益存在不确定性。但公司会密切关注宏观经济走势与行业发展动态，及时调整经营策略；保持对托盘行业技术发展趋势的敏感性；将依托与智能物流系统的协同优势，打造智能设备+核心载具的差异化竞争壁垒，通过规模化生产降低成本，提升产品性价比，提升客户认可度与忠诚度；并且公司将委派资深管理人员负责控股子公司的运营管理，建立健全法人治理结构与内部管理制度；加强团队培训，提升员工专业素养与管理水平。敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

特此公告。

合肥井松智能科技股份有限公司董事会

2026年4月28日