

证券代码：300353

证券简称：东土科技

北京东土科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他（走进上市公司活动）
参与单位名称及人员姓名	由深交所指导，湘财证券组织的投资者“走进上市公司”活动，一行18人。
时间	2026年5月12日 上午9:30-11:30
地点	公司展厅、会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书潘俊先生、财务总监朱洪元先生、证券事务代表柯学礼女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司代表带领投资者参观了公司展厅，介绍了公司的基本情况，并与投资者进行了互动问答，主要内容纪要如下：</p> <p>1、请介绍一下公司的核心竞争力？</p> <p>答：公司二十多年专注工业网络通信以及工业控制技术，扎根底层，目前已经构建起“总线技术国际标准\芯片+操作系统+软件”全链路自主可控体系。公司推动“软件定义控制”的技术变革，本质上是从底层解决工业智能化的根本性问题，打破传统工业IT与OT割裂、各行业控制技术互不兼容、软硬件深度绑定的行业痛点，用IPV6+TSN实现网络融合，用自主工业操作系统与软件定义控制实现控制技术统一，能为工业AI、高端装备等提供底层支撑。这是公司有别于普通设备厂商、应用集成商的核心壁垒。</p> <p>2、注意到公司2025年年报中将原来的3个部分的业务拆成了4个部分？主要是基于什么考虑？</p>

答：公司 2025 年年报将业务由 3 个板块拆分为 4 个板块，主要基于经营战略与精准信息披露两个因素的考量。

经营战略方面，公司积极调整业务结构，聚焦工业操作系统、智能控制器等高毛利、高成长性核心业务。其中智能控制器业务在 2025 年实现营收 1.45 亿，同比增长 117.63%；新增订单 1.92 亿元，同比增长 180.20%；营收与订单实现同步快速增长，相关产品在半导体、智慧交通、智能建造等领域实现规模化应用及批量落地。原有业务划分无法清晰体现“新兴高毛利业务+传统基础业务”的战略分层，拆分后可独立体现工业操作系统、智能控制器的战略核心地位，匹配公司“软件定义控制”的技术路线理念。

拆分后，各板块营收、毛利、增速等数据独立列示，清晰呈现，能够更清晰的体现公司核心业务的增长潜力与盈利质量，也便于投资者纵向对比历史数据、横向对标同行业公司，准确评估公司核心竞争力、成长逻辑与长期投资价值，做出更理性的投资判断。

3、公司在新兴业务布局上，有哪些明确的部署及规划？

答：在新兴业务中，有两个赛道公司未来会持续聚焦，一是具身智能机器人电子架构，我们从去年发布具身机器人操作系统，到参投国内知名机器人主机厂商，再到今年 4 月份在深圳作为核心单位发起成立国产化机器人电子架构，与宜昌国资共同设立新公司，构建全国产化机器人生产制造与训练基地，持续在布局。

智能机器人是工业 AI 的核心载体，全球机器人市场正进入快速爆发期，电子架构作为机器人的“神经与大脑”，是产业链最关键、空间最大的环节之一。公司将以鸿道操作系统为核心，打造全国产化架构平台，面向智能机器人广泛的应用场景，提供标准化、开放化的底层开发平台。

二是半导体设备控制系统国产替代，半导体设备本身也是国家战略重点，国内半导体设备工控系统市场规模是数十亿级别，目前外资品牌占据主导。我们在去年已经实现相关产品在刻蚀，清洗等多品类、多型号机台批量应用落地。随着国内半导体产业链加速自主可控的进程，国产化高性能、高可靠的智能控制系统的需求空间是广阔的，这也是公司未来重点瞄准的战略赛道。

	<p>4、公司目前与高威科的战略合作整体推进情况如何，针对高威科毛利率承压问题，公司有哪些整体改善思路？</p> <p>答：公司与高威科的合作推进正常，二季度是较为关键的阶段，目前公司与高威科合作主要在 3C、物流、纺织等领域开展。高威科的毛利率承压有外资品牌供应商定价政策变化的因素，双方战略协同后，高威科可采用东土科技智能控制器等核心产品，替代原有外购外资部件，降低硬件采购成本，同时提升方案附加值与毛利水平。</p> <p>5、公司应收账款偏高主要原因是什么？</p> <p>答：公司应收账款偏高源于行业特性与业务转型的因素。一是行业特性的影响，公司下游核心客户主要集中在轨道交通、能源、防务等重点领域，此类客户多为大型国企、央企或事业单位，其项目具有周期长、资金预算管理严格、内部审批流程规范且繁琐的特点。通常情况下，项目从竣工验收、结算审核到资金拨付，需经过多环节审批，导致回款周期普遍较长，这是行业内多数企业面临的共性问题，也是公司应收账款较高的核心深层原因。</p> <p>二是业务优化转型带来的阶段性影响。近年来，公司向智能控制解决方案领域转型，此类业务具有项目制特征，有一定的实施周期，且回款节点与项目验收、整体结算深度绑定，从项目交付、调试合格到最终回款的周期进一步拉长。</p> <p>后续，公司将持续加强应收账款管理，优化回款流程，主动与下游客户沟通对接，加快回款进度，同时结合业务发展节奏，合理控制应收账款规模，保障公司的经营稳健性。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 13 日</p>