

证券代码：300873

证券简称：海晨股份

编号：2026-002

## 江苏海晨物流股份有限公司

### 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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度暨2026年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026年05月18日 15:00-17:00
地点	价值在线 ( <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 梁晨 董事会秘书 陈帅 财务总监 吴小卫 独立董事 杨远贵
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司在机构调研中提到“自动化机器人与AI将重塑行业”，公司认为从技术和资本两个维度看，这将对行业竞争格局产生什么样的影响？海晨股份的核心护城河将来自哪里（技术领先、成本优势、客户黏性，还是多行业综合解决方案能力）</p> <p>答：尊敬的投资者您好，自动化机器人与人工智能技术的深度应用，正在从作业效率、成本结构、服务价值三个维度重塑制造业物流的商业模式。公司以“海晨股份+海盟科技+赛联机器人”三大主体为支撑，依托“赞哥WE”平台串联起数字化运营、智能装备与具身智能，形成了行业内稀缺的全栈式协同能力闭环，同时通过长期深度嵌入先进制造业客户生产运营场景，构建了以实体服务网络、场景经验沉淀和技术自主可控为核心的复合竞争优势。感谢您的关注与支持！</p> <p>2. 海盟2025年半导体AMHS收入8896万元、同比+9.91%，工业控制器收入518万元（从无到有）。请问：2026年AMHS在手订单/预期收入目标？产能爬坡与交付节奏？国内半导体扩产周期下，市占率目标与主要竞争对手对比（如至纯、新松）？AMHS核心零部件国产化率当前水平？2026-2027年自主可控替代的具体路线图与时间节点？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2025年，公司控股子公司海盟科技的半导体AMHS业务实</p>

现收入8,896.34万元，同比增长9.91%，产品已向海内外多家晶圆制造与封测客户实现批量交付，并在多个标杆项目中成功实现对国际品牌的替代。工业控制器业务实现销售收入518.21万元，采用100%国产组件的自主研发方案，产品已成功切入数家客户，预计2026年业务规模将进一步增长。2026年AMHS业务受益于国内半导体产线扩产及国产化替代进程加速，公司新增订单较去年同期已实现较好增长，公司对该业务全年保持较快增长态势有信心。在国产化替代方面，公司AMHS核心产品（OHT天车、智能存储柜、EFEM等）关键性能参数已达国际主流水平。公司将持续推进核心零部件的自主研发与国产化替代。

**3. 赛联机器人（与乐聚合资）聚焦人形机器人硬件与具身智能。请问：2026年研发投入、样机下线、场景测试计划？物流/工业场景商业化落地时间表与盈利预期？对上市公司的业绩贡献拐点预计在哪一年？**

答:尊敬的投资者您好，公司与乐聚机器人合资成立的赛联机器人，“赛联Aura”目前正处于内部研发实测阶段。具体场景包括在自有仓库内进行货物拣选、厂内搬运等重复性劳动场景的实地测试。当前首要目标是通过技术迭代与规模化测试，实现内部运营的降本增效，替代高强度人工岗位。目前尚处于内部测试验证阶段，长期将通过内部应用降低运营成本。感谢您的关注与支持。

**4. 子公司海盟半导体AMHS是公司核心新增长业务，请问2026年在手半导体晶圆厂订单情况、全年收入目标？设备国产化替代进度，后续能否持续拿到长周期稳定订单？**

答:尊敬的投资者，2025年公司半导体AMHS业务收入8,896万元，同比增长9.91%，产品已向海内外多家晶圆厂及封测厂批量交付，并在多个标杆项目中成功实现对国际品牌的替代。2026年，受益于国内半导体产线扩产及国产化替代进程加速，公司AMHS业务预计将实现较好增长，公司对该业务全年保持较快增长态势有信心。感谢您的关注与支持。

**4. 公司布局赛联机器人相关业务，目前仍处于早期研发阶段。请问人形机器人业务短期是否会大额烧钱拖累主业利润？何时才能实现样机落地、场景商用与正向盈利？**

答:尊敬的投资者您好，公司与乐聚机器人合资成立的赛联机器人，“赛联Aura”目前正处于内部研发实测阶段。具体场景包括在自有仓库内进行货物拣选、厂内搬运等重复性劳动场景的实地测试。当前首要目标是通过技术迭代与规模化测试，实现内部运营的降本增效，替代高强度人工岗位。目前尚处于内部测试验证阶段，长期将通过内部应用降低运营成本。感谢您的关注与支持。

**5. 公司核心收入依靠联想PC、服务器供应链物流，请问2026年联想整体订单稳定性如何？行业需求是否持续疲软？公司有没有拓展除联想以外的其他电子行业大客户？**

答:尊敬的投资者,公司与众多全球头部消费电子客户保持了长期深度的战略合作关系,大客户合作时间超过十年,服务内容覆盖从原材料集拼、VMI仓储、线边生产配送到成品分拨及备件返修的全链条供应链环节,合作稳定。随着消费电子行业景气度回升,公司的订单能见度保持稳定。同时,公司也在积极拓展除核心大客户外的其他电子行业客户,致力于优化客户结构、降低单一客户集中度风险,进一步夯实公司作为制造业一体化供应链服务商的长期发展基础。感谢您的关注与支持。

**6. 公司新能源车零部件物流增速较快,请问目前合作车企有哪些?订单持续性如何?该业务2026年收入体量、盈利水平能否持续走高?**

答:尊敬的投资者您好,新能源汽车业务方面,2025年收入同比增长93.1%,主要合作客户包括赛力斯、江淮等知名汽车品牌。随着汽车行业持续增长及对专业供应链物流外包需求的持续释放,该业务增长具备可持续性。感谢您的关注与支持。

**7. 年报披露赞哥WE全栈智能化平台,目前仅为顶层规划。请问该平台实际投入资金多少?多久能落地使用?会不会长期大额研发亏损,拖累股东收益?**

答:尊敬的投资者您好,“赞哥WE”全栈智能化平台是公司十六年行业知识、运营经验、装备能力与具身智能探索的集中承载平台。2025年末公司正式启动其顶层设计,2026年的核心任务是先在海晨股份与海盟科技内部全面部署,在真实场景中完成能力打磨与迭代验证。2025年公司全年研发费用4,184万元,同比增长22.30%,相关研发投入已纳入公司整体研发费用。公司秉持审慎的研发投入策略,所有研发项目均紧密围绕产业实际需求展开,预计不会对股东收益造成非正常拖累。感谢您的关注与支持。

**8. 公司账面现金流较为充裕,请问未来是否提高现金分红比例?有没有股份回购、股东增持计划,如何维护二级市场股东市值收益?**

答:尊敬的投资者您好!公司始终重视股东回报,2025年度拟每10股派发现金红利3.3元并转增4股。未来将在保障经营及研发投入的前提下,力争保持分红政策的连续性和稳定性。关于股份回购或股东增持计划,公司将根据市场情况和资金安排审慎研究,如有明确计划将及时履行信息披露义务。感谢您的关注与支持。

**9. 重要机构股东远致瑞信存续期临近,后续是否存在大额减持计划?对公司股价、筹码结构会不会造成重大冲击?**

答:尊敬的投资者您好,截至目前,公司未收到远致瑞信减持计划。公司将持续关注股东持股变动情况,并按规定履行信息披露义务。公司后续将积极加强与投资者的沟通交流,积极传递公司经营成果与战略价值,努力拓展更多长期价值导向型机构的关注与认可。感谢您的关注与支持。

**10. 请公司明确2026全年营收、归母净利润官方经营目标,未来三年核心发展逻辑,以及当前经营最大风险是什么?**

答:尊敬的投资者您好,公司未来三年核心发展逻辑为:以“赞哥WE”平台串联

海晨股份（运营/软件）、海盟科技（装备/AIoT）、赛联机器人（具身智能）三大主体，从“生产性物流服务商”向“产业智能化基座构建者”转型。公司将围绕三大战略方向推进：攻坚高端装备与机器人制造、夯实全国化智能基础设施网络、深化平台赋能行业边界。公司经营风险及相应应对措施，详见2025年年度报告“管理层讨论与分析”章节。

**11. 年报中明确提到，公司计划在2026年将“赞哥WE”全栈平台先行在内部（海晨与海盟）全面部署并打磨能力。请问：“管理层能否透露该平台在内部试运行的具体进展如何？预计何时能够正式对外部客户开放并产生实质性的软件或平台服务收入？该平台未来在公司整体营收中的定位是什么？”**

答:尊敬的投资者您好，“赞哥WE”平台目前正处于海晨股份与海盟科技内部部署阶段，目标为形成可量化的降本提效数据。短期内不会产生对外服务收入。感谢您的关注与支持。

**12. 新能源汽车与半导体业务这两大板块是公司目前增长最快的引擎（2025年新能源汽车收入激增93.1%，半导体AMHS获批量订单）。请问：“目前新能源汽车供应链物流业务的高增速是否具备可持续性？在半导体AMHS领域，随着国产化替代加速，公司今年在获取晶圆厂订单方面有哪些具体的市场拓展计划？”**

答:尊敬的投资者，新能源汽车业务方面，2025年收入同比增长93.1%，主要合作客户包括赛力斯、江淮等知名汽车品牌。随着汽车行业持续增长及对专业供应链物流外包需求的持续释放，该业务增长具备可持续性。半导体AMHS方面，公司将重点跟进客户新建及扩产项目，目前已与多家优质客户保持深度对接，预计全年将实现高质量增长。感谢您的关注与支持。

**13. 公司2025年推出了“10派3.3元并转增4股”的预案。请问：“公司在保持高比例分红和资本公积转增股本的同时，如何平衡未来在AI、机器人等新业务上的高强度研发投入？未来几年的股东回报政策是否会保持稳定？”**

答:尊敬的投资者您好。公司始终重视股东回报，2025年度拟每10股派发现金红利3.3元（含税）并转增4股。未来将在保障经营及研发投入的前提下，力争保持分红政策的连续性和稳定性。感谢您的关注与支持。

**14. 公司目前形成了“海晨股份（运营/软件）+海盟科技（装备/AIoT）+赛联机器人（具身智能）”的三大主体格局。请问：“在‘赞哥WE’平台的串联下，这三大主体在实际业务中是如何协同作战的？比如海盟科技的自动化装备或赛联的机器人，有多少比例是优先应用在海晨自身的物流运营项目中？未来三大主体之间是否会形成明确的内部结算或技术授权机制，从而在财报上体现出更多的技术输出收入？”**

答:尊敬的投资者您好！在“赞哥WE”平台串联下，三大主体遵循“底层共一、场景多源、能力互哺”的协同逻辑：海晨股份的运营数据与行业知识为海盟科技的装备提供运控算法支撑，海盟的硬件及产线数据为赛联机器人提供真实工业场景，赛联

的具身智能探索又反哺全平台智能化升级，三者互为输入、互为输出，形成持续进化的能力闭环。关于内部应用，公司已明确赞哥WE计划于2026年在海晨与海盟内部全面部署，将集团十六年积淀的行业知识、运营经验与软硬一体能力主动收敛，率先在自有物流运营场景中成熟运行，随后再走向外部客户与开发者生态。未来，随着赞哥WE逐步对外开放以及各主体能力持续产品化，公司会积极探索内部结算与相关技术授权机制，推动更多技术成果在财报上体现为技术输出收入。感谢您的关注与支持！

**15. 海盟科技的半导体AMHS业务虽然增长稳健（2025年半导体收入同比增长9.91%），但面对国际巨头，国产化替代的竞争依然激烈。请问：“目前公司的OHT天车、Stocker等核心产品在性能上已对标国际主流水平，但在实际竞标中，相比海外竞争对手，我们的核心差异化优势主要体现在哪里（是成本、服务响应速度还是定制化能力）？此外，年报提到已完成海外标杆项目交付，今年在海外市场（如中国台湾、东南亚等）有哪些具体的拓展目标？”**

答：尊敬的投资者您好！公司的核心差异化优势主要体现在三个方面：一是本地化快速响应能力，能够为客户提供更及时的技术支持与服务保障；二是深度客制化能力，可针对客户产线实际需求进行灵活适配与优化；三是系统集成与一体化交付能力，覆盖从设备到控制软件的全栈解决方案。此外，在产品性能上，公司新一代OHT天车、Stocker等核心产品的搬运效率、定位精度等关键指标已达到国际主流水平，已在中国大陆、中国台湾及海外多个标杆项目中成功实现对国际品牌的替代。海外拓展方面，公司AMHS业务终端客户已覆盖中国大陆、中国台湾及海外市场，并持续积极拓展海外业务版图。感谢您的关注与支持！

**16. 虽然2025年全年和2026年一季度的经营性现金流表现不错（一季度同比增长266.06%），但随着新能源汽车和半导体业务的快速扩张，客户结构和账期可能会发生变化。请问：“随着公司在新能源和半导体领域大客户占比的提升，公司的应收账款周转天数是否有延长的趋势？公司在保持业务高速扩张的同时，如何平衡现金流的健康度，确保‘业财融合’下的资金周转效率？”**

答：尊敬的投资者您好，公司2025年应收账款周转天数同比缩短。2026年一季度，公司经营性现金流净额同比增长266.06%，表现良好。目前应收账款周转天数总体可控，公司将通过数字化风控体系确保在业务高速扩张的同时维持健康的现金周转水平。感谢您的关注与支持。

**17. 年报中提到，海盟科技的工业控制器业务实现了“从无到有”的跨越，收入518万元。请问：“工业控制器作为公司新拓展的产品线，目前的市场反馈如何？这款产品主要是为了满足内部自动化项目的自用需求，还是已经成功打入了外部第三方市场？管理层对这块新业务今年的营收规模有什么具体的增长目标？”**

答：尊敬的投资者您好，2025年公司工业控制器业务实现销售收入518.21万元，成功实现“从0到1”的突破，预计2026年将继续保持增长态势。该产品线采用国产组

件的自主研发方案，已成功进入第三方市场，主要产品包括注塑机控制器和工业控制计算机，可应用于工业自动化设备、半导体物流装备等领域。公司将继续推进该业务的技术迭代与市场拓展。感谢您的关注与支持。

18. 年报中提到公司新设了海晨供应链泰国子公司，标志着海外本地化服务能力正由点状布局转向系统性构建。请问：“随着公司在泰国等东南亚地区布局的深入，目前海外业务的营收占比（2025年境外收入占比约13.41%）是否有进一步提升的具体目标？面对复杂的国际地缘政治环境和汇率波动（2025年及2026年Q1均产生了较大汇兑损失），公司在海外供应链的抗风险能力和汇率对冲机制上有哪些具体的升级策略？”

答:尊敬的投资者您好，2025年公司境外收入占比约13.41%。近期公司已在美国、荷兰、沙特等关键枢纽设立子公司，随着海外项目的持续落地，海外业务占比有望进一步提升，成为公司重要增长极。公司将密切关注汇率变动趋势，通过跨境资金管理、自然对冲（海外收入与支出本币匹配）及外汇套期保值工具相结合的方式，降低汇率波动对公司业绩的影响。感谢您的关注与支持。

19. 公司2025年完成了DeepSeek大模型的部署，且研发费用同比增长了22.3%。请问：“目前DeepSeek大模型在公司内部的智慧供应链、仓储运维等场景中，具体落地在了哪些环节？能否量化分享一下，AI技术的引入为公司带来了多少实际的降本增效成果（例如降低了多少人工成本或提升了多少运营效率）？未来这块的持续高研发投入，预计何时能转化为更直观的利润释放？”

答:尊敬的投资者您好，公司DeepSeek大模型部署在智能调度、路径规划、单证识别等场景实现应用，提升了单据处理效率与准确率，公司人工智能研究院将持续跟踪并量化各场景下的效率提升指标。随着AI能力在各业务环节的深化应用，其降本增效效果将逐步体现。感谢您的关注与支持。

20. 年报显示，公司在报告期内新增了32名限制性股票激励对象。请问：“公司近期推出的股权激励计划，主要覆盖了哪些核心技术与业务骨干？在大力拓展人形机器人、半导体AMHS等高科技领域的背景下，公司如何通过激励机制来确保在与互联网大厂或科技独角兽的人才竞争中保持优势，从而保障长期战略的平稳执行？”

答:尊敬的投资者您好，公司股权激励覆盖核心技术及管理骨干，面对高科技领域激烈的人才竞争，公司将通过短中长期激励结合、母公司与子公司层面激励相结合的方式，通过多种方式逐步实现全面覆盖，确保核心团队稳定，保障长期战略执行。感谢您的关注与支持。

21. 2025年研发投入4,184万元，海晨人工智能研究院、与乐聚机器人合资研发的人形机器人“Aura”等，总累计相关投入金额已投入多少（含研发、设备、人员等），预计2026年全年研发合计将达到什么水平？

答:尊敬的投资者您好，2025年公司全年研发投入4,184万元，同比增长22.30%。

人工智能研究院、机器人研究院及赛联机器人相关投入已纳入上述研发费用。2026年，公司预计将重点投向半导体AMHS技术迭代、智能装备与机器人研发及“赞哥WE”平台等领域。感谢您的关注与支持。

**22. 人形机器人“Aura”的商业化路径是什么：已获得哪些客户的测试合作合同？预计正式商用时间表和单台售价区间与盈亏平衡销量目标是怎样的？**

答:尊敬的投资者您好，公司与乐聚机器人合资成立的赛联机器人“赛联Aura”目前正处于内部研发实测阶段。具体场景包括在自有仓库内进行货物拣选、厂内搬运等重复性劳动场景的实地测试。当前首要目标是通过技术迭代与规模化测试，实现内部运营的降本增效，替代高强度人工岗位。目前尚处于内部测试验证阶段，长期将通过内部应用降低运营成本。感谢您的关注与支持。

**23. 核心研发成果如“超高堆垛库多型机器人协同线上孪生无人化仓储系统”（获奖项）和“SMT自动化立体库系统”（发改委认定典型案例），对企业带来的年化经济效益或净利润贡献是否有量化评估？**

答:尊敬的投资者您好！公司上述核心研发成果已在实际运营中产生显著效益。例如，自动化改造在部分业务场景中可提升操作效率50%至80%，同时有效减少冗余人工、提升运作准确度与稳定性。相关效益已综合体现在公司整体经营成果中。感谢您的关注与支持！

**24. 与乐聚机器人合资公司的各方出资金额、股权比例、管理权分配、上市回购权等核心治理安排是怎样的？乐聚是否作出了核心技术独家授权或排他性承诺？**

答:尊敬的投资者，海晨与乐聚双方共同出资成立合资公司赛联机器人，其中海晨股份持股80%，乐聚机器人持股20%。目前双方合作进展顺利，共同致力于工业及物流机器人联合研发及销售。感谢您的关注与支持。

**25. 公司在调研中提到已在沙特等海外区域布局，具体已签署的合同或合作意向有多少？海外收入占比目前是多少，中长期目标是多少？**

答:尊敬的投资者您好！公司在沙特已设立子公司，未来将主要开展生产性物流、保税物流及海外仓等业务。关于具体合同签署情况及公司全球化业务的中长期收入目标，请以公司定期报告为准。感谢您的关注与支持！

**26. 与康宁公司合作的华东分拨中心项目，对2026年及未来三年是否有具体的营收贡献预计？作为跨国智能制造供应链标杆项目，其是否具备向同类大型外资客户的可复制性？**

答:尊敬的投资者您好，公司与康宁合作的华东分拨中心项目已投入运营。该项目充分体现了公司在复杂供应链场景下的方案设计、系统集成与运营交付能力。公司自成立以来，已深耕制造业供应链领域十六年，在消费电子、新能源汽车、半导体等多个行业积累了深厚的供应链服务经验，并形成了覆盖方案设计、系统集成、自动化装备、数字化平台到长期运营的全链条服务能力，具备将标杆项目经验向同类客户及

行业进行系统性复制和推广的能力。感谢您的关注与支持。

**27. 2026年一季度公司净利润大幅下滑，主要受汇兑损益、金融资产公允价值波动影响。请问剔除这些非经常性损益后，公司主营业务真实盈利水平如何？二季度经营业绩能否企稳回升，全年毛利率、净利率修复预期是多少？**

答:尊敬的投资者您好!公司2026年第一季度利润的大幅波动主要受两大非经营性因素冲击:(1)金融资产公允价值变动:公司持有的赛力斯H股基石投资股票价格出现下跌,导致公允价值变动损失约4,178万元。(2)汇兑损失:受国际汇率波动影响,一季度产生汇兑损失3,216万元。剔除上述汇率及投资损益影响后,公司2026年第一季度归母净利润约为6,246万元,与去年同期相比实现了6.99%的同比增长。公司核心主营业务依然保持稳健增长。针对上述因素,公司将审慎管理对外股权投资,动态评估金融资产风险并合理控制投资规模;外汇方面将通过优化本外币资金结构、加强汇率风险敞口管理等方式,主动平抑汇率波动对利润的扰动,着力降低非经营性因素对业绩的冲击。感谢您的关注与支持

**28. 介绍下一季度吴江算力中心情况,例如算力资产、英伟达显卡等。**

答:尊敬的投资者您好!公司目前在吴江并未建设算力中心。感谢您的关注与支持!

**29. 请问公司最新的股东人数是多少,谢谢**

答:尊敬的投资者,截至2026年5月10日,公司股东总户数为12,125户。公司在定期报告中披露报告期末股东人数,除此之外您可提供持股证明和个人身份证明发送股东人数查询需求至irm@hichain.com,公司将在确认您的股东身份后予以回复。感谢您的关注和支持。

**30. 请问(1)赞歌平台部署和运行情况,效果怎么样,可达到公司设定目标?赛联机器人也纳入赞歌平台进行调度了吧?未来赞歌平台生态建设,开放接口给第三方硬件和软件开发者,并SaaS化,预计会在什么时候?(2)赛力斯激进记账压低利润,真实考量是什么,是否有调节利润考量?(3)AMHS业务目前可饱满,排产情况?(4)赛联机器人训练和实训效果,距离商用干活还要多久?期盼海晨能成为具身人形机器人工业场景商用第一家;(5)公司股价长期背离基本面,管理层有无市值管理、回购增持计划?**

答:尊敬的投资者您好:1、“赞哥WE”全栈智能化平台是公司十六年行业知识、运营经验、装备能力与具身智能探索的集中承载平台。2025年末公司正式启动其顶层设计,2026年的核心任务是先在海晨股份与海盟科技内部全面部署,在真实场景中完成能力打磨与迭代验证。2、不存在调节利润情形。3、目前AMHS业务新承接订单情况同比保持增长,产能根据订单节奏有序释放,能够支撑当前业务增长需求。4、赛联Aura机器人目前正在公司内部仓库进行货物拣选、厂内搬运等场景的实地测试,运行稳定性持续优化中。目前的核心目标是内部打磨与技术迭代,公司将争取成为具身智

能在工业物流场景率先实现商用的企业之一。5、公司扎实推进各项业务落地，提升公司盈利能力，在维持持续的现金分红政策基础上，公司将积极深化与资本市场的沟通，积极传递公司价值。关于回购或增持，公司将根据市场情况和资金安排审慎研究，如有计划将及时公告。感谢您的关注与支持。

**31. 作为股东，我们非常认可公司的长期价值。在当前市场环境下，管理层对于市值管理有什么具体的规划？比如，是否会考虑在股价低估时推出股份回购计划，或者在未来保持一个稳定且具有吸引力的分红比例，来切实提升股东的获得感？”**

答:尊敬的投资者您好，公司始终重视股东回报，2025年度拟每10股派发现金红利3.3元（含税）并转增4股。未来将在保障经营及研发投入的前提下，力争保持分红政策的连续性和稳定性。关于股份回购或股东增持计划，公司将根据市场情况和资金安排审慎研究，如有明确计划将及时履行信息披露义务。感谢您的关注与支持。

**32. 我们关注到公司正在积极布局自动化机器人与AI相关的创新业务。在当前制造业转型升级的大背景下，请问这块新业务目前的研发和客户落地进展如何？未来是否有望成为继传统3C电子物流之后的第二增长曲线，从而带动公司整体估值体系的重塑？”**

答:尊敬的投资者您好！公司自动化机器人与AI业务进展顺利，智能物流装备及机器人业务已成为公司重要的新增长驱动力，未来有望与主业协同发展，形成持续成长的新引擎。感谢您的关注与支持！

**33. 我们知道公司在消费电子领域深度绑定了像联想、索尼这样的全球头部客户。随着近期消费电子行业出现复苏回暖的迹象，请问公司与这些核心大客户的合作是否更加紧密？在帮助客户降本增效的同时，公司今年的订单能见度是否乐观？”**

答:尊敬的投资者，公司与众多全球头部消费电子客户保持了长期深度的战略合作关系，大客户合作时间超过十年，服务内容覆盖从原材料集拼、VMI仓储、线边生产配送到成品分拨及备件返修的全链条供应链环节，合作稳定。随着消费电子行业景气度回升，公司的订单能见度保持稳定。与此同时，公司也在积极拓展除核心大客户外的其他电子行业客户，致力于优化客户结构、降低单一客户集中度风险，进一步夯实公司作为制造业一体化供应链服务商的长期发展基础。感谢您的关注与支持。

**34. 我们注意到公司2026年一季报显示营收实现了13%以上的增长，经营现金流也大幅改善，这体现了业务的韧性。但受汇兑损失和部分金融资产公允价值变动等非经营性因素影响，账面净利润出现了较大的波动。请问管理层如何看待这种‘表面承压、实则向好’的局面？在剔除这些短期干扰后，公司核心主业的盈利增长能否在未来几个季度持续兑现，从而修复市场的估值预期？”**

答:尊敬的投资者您好！公司2025年及2026年一季度营收持续增长，经营现金流稳步改善，充分体现了主业经营的韧性与健康发展态势。非经营性因素带来的利润短期波动，不影响公司核心业务的稳健运行。展望未来，公司预计营业收入将继续保持

增长态势，我们将持续夯实主业，提升运营效率与盈利能力。关于盈利的具体兑现情况，请关注公司后续定期报告。感谢您的关注与支持！

**35. “随着全球制造业产能的重构，我们看到公司已经率先在沙特、荷兰、美国等地设立了子公司。请问在海外市场的拓展上，公司目前的具体规划是什么？未来3到5年，海外业务是否有望成为继国内3C电子、新能源汽车之后的又一核心增长极，为公司打开全新的营收天花板？”**

答:尊敬的投资者您好！公司正紧抓全球制造业产能重构机遇，以沙特、荷兰、美国等子公司为支点，围绕核心客户海外产能布局，分区域推进本地化仓储及服务能力建设。未来3至5年，海外业务有望成为继国内消费电子、新能源汽车之后的重要增长极。随着已布局区域项目陆续投运，海外收入占比将持续提升，为公司打开新的营收增长空间。感谢您的关注与支持。

**36. 尊敬的梁总，我非常认同您，我觉得海晨股份正在干的事情正是将“物理AI”和“世界模型”的思想（就是咱们的赞哥we），具体落地到智能物流与供应链这个垂直物理场景中。它通过构建专用的数字孪生世界模型（场域智能体），并研发具身智能机器人，让AI系统能够在真实的仓库、工厂里“看懂”环境、“想好”策略并“执行”任务。这完美诠释了“物理AI”从数字智能走向物理行动的核心路径。您说我的理解对吗？**

答:尊敬的投资者您好！感谢您的分析与分享。您对“赞哥WE”及场域智能体的理解符合公司当前的技术方向。公司正依托海晨股份的数字化运营与数字孪生能力、海盟科技的自动化装备与AIoT、赛联机器人的具身智能探索，构建面向智能物流场景的“感知-决策-执行”闭环体系。感谢您的关注与支持！

**37. 海盟科技半导体AMHS是公司核心增长引擎，请问2026年Q2、Q3已经锁定的晶圆厂/封测厂订单大概多少？有没有1-2个能公开的重大标杆项目？目前国内AMHS国产替代空间巨大，公司在技术、价格、交付周期上对比海外巨头（如日本、韩国）的核心优势是什么？今年市占率目标有没有明确数字？昆山高端装备基地、重庆半导体AMHS中心今年产能释放节奏如何？能不能支撑未来12个月半导体业务50%以上的增长？**

答:尊敬的投资者您好！公司AMHS业务进展顺利，已成功向海内外多家半导体与显示面板行业客户实现批量交付与产线导入。相比国际巨头，公司的差异化优势主要体现在：核心技术全栈自研，关键性能指标已对标国际主流水平；同时具备本地化快速响应与深度客制化服务能力，能够更好满足客户的产线需求。从订单情况看，公司AMHS业务相比去年同期保持高质量增长态势。产能方面，公司持续进行产线优化与扩产布局，能够保障现有订单的高效交付与新增需求的及时响应。感谢您的关注与支持！

**38. 2026年一季度扣非净利润2685万，主业稳健；汇兑和投资亏损属于一次性因素。公司对2026年全年归母净利润的指引大概区间是多少？能否做到3亿以上？深圳**

**光明基地年底投运、常州基地2027年完工，这些新产能投产后，预计能新增多少年收入和利润贡献？**

答:尊敬的投资者您好！公司将努力实现全年业绩稳健增长。深圳光明基地及常州基地建成投运后，将大幅增强公司在华南及华东区域的供应链网络覆盖与服务运作效率，对提升公司整体竞争力具有积极意义。具体经营成果请关注后续定期报告。感谢您的关注与支持！

**39. 公司回购专用账户已经进入十大流通股东，请问后续是否有继续回购的计划？回购价格区间和金额能否给市场一个明确预期 香港中央结算（外资）一季度大幅增持81.91%，机构关注度明显提升。公司未来是否会加强和机构、外资的沟通，进一步提升公司估值？**

答:尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注。公司回购专用账户于2026年一季度新进入前十大流通股东，彰显了公司对自身价值的认可与对未来发展的信心。关于后续回购计划，公司将立足主业经营，结合发展战略、资金状况及市场情况统筹考虑，如有相关计划将严格遵守信息披露规则及时公告。香港中央结算有限公司一季度持股数量有所增加，体现了外资机构对公司价值的关注，公司将积极加强与各类投资者的沟通交流，持续做好投资者关系管理工作。感谢您的关注与支持！

**40. 公司跟长鑫存储有无合作？**

答:尊敬的投资者您好！公司目前与长鑫存储暂无直接合作。感谢您的关注与支持！

**41. 公司有无回购计划？**

答:尊敬的投资者您好！公司始终重视投资者回报，致力于通过稳健经营提升公司长期价值。关于股份回购事宜，公司将根据发展战略、资金状况及市场情况综合研判，如有相关计划将严格按照法律法规要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注与支持！

**42. 今年有新项目投产吗？**

答:尊敬的投资者您好！公司在深圳光明建设的数智大厦项目计划于今年内投产。公司长期高度重视自动化与智能化投入，持续推动技术升级与运营效率提升。感谢您的关注与支持！

**43. 物流机器人进展怎么样，跟figure03相比如何？**

答:尊敬的投资者您好！公司人形机器人研发进展顺利，目前主要围绕两个方向推进：一是应用于自身物流及仓储场景，提升内部运营效率；二是面向物流及工业制造客户，对外进行第三方销售。具体的商用时间表将根据技术成熟度和市场需求审慎确定，届时请关注公司相关公告。感谢您的关注与支持！

**44. 人形机器人这块进展如何，有商用时间表么**

答:尊敬的投资者您好！公司人形机器人研发进展顺利，目前主要围绕两个方向

推进：一是应用于自身物流及仓储场景，提升内部运营效率；二是面向物流及工业制造客户，进行第三方销售。具体的商用时间表将根据技术成熟度和市场需求审慎确定，届时请关注公司相关公告。感谢您的关注与支持！

**45. 公司二季度经营业绩预期会有较好改善吗？公司采取了那些措施？**

答：尊敬的投资者您好！公司经营质量稳步增长，各项工作有序推进。关于二季度的具体经营情况，请关注公司后续披露的定期报告。感谢您的关注与支持！

**46. 公司的算力中心是否对外提供服务，未来是否会在算力方面加大投资和对外开放**

答：尊敬的投资者您好！公司算力中心目前主要服务于内部人工智能项目及研发需求，暂未对外部客户开放服务。未来将根据研发需求适度扩大算力投入，主要用于人工智能大模型等内部研发项目。感谢您的关注与支持！

**47. 公司分红计划5.15股东大会已审批通过，预计什么时间进行分红？**

答：尊敬的投资者您好！公司2025年年度利润分配方案已于2026年5月15日召开的2025年度股东会审议通过。公司将按照相关规定尽快办理权益分派事宜并组织实施，请留意公司后续公告。感谢您的关注与支持！

**48. 合肥综保区全无人物流项目已被官方确立为行业标杆项目，市场关注度极高，对公司业务拓展与业绩提升具备重大积极作用，请您详细介绍该项目落地带来的实际发展意义，以及项目后续推进节奏、业务放量空间和长远发展前景。**

答：尊敬的投资者您好！合肥综保区全无人物流项目中，公司主要负责自主规划、生产和集成自动化设备，打造了业界领先的高自动化无人立体库。该标杆项目的落地，充分验证了公司在智慧物流领域的自研技术与场景落地能力，为面向先进制造业客户拓展同类解决方案奠定了坚实基础。后续公司将以此为契机，持续推动智能化方案在不同客户场景中的规模化复制，其长远前景符合公司产业智能化平台系统化的战略方向。感谢您的关注与支持！

**49. 公司近年在合肥持续大额投资、基地密集落地，请问公司与合肥深度绑定，是否核心看中合肥半导体 + 新能源两大产业集群的长期红利？另外，市场关注的半导体 AMHS 业务，目前在合肥是否已有实质性落地、订单或项目推进？请说明合肥 AMHS 的具体进展与客户情况，谢谢。**

答：尊敬的投资者您好！合肥是公司重要的战略业务基地，产业集群优势与公司战略高度契合，公司持续看好并深耕合肥区域。关于半导体AMHS业务在合肥的具体进展，公司正在积极推进相关市场拓展工作，请及时关注公司定期报告。感谢您的关注与支持！

**50. 呼和浩特算力项目方面，呼和浩特自贸区已明确重点建设绿色算力枢纽，贵公司恰在政策核心区域布局智算中心项目，却长期不披露进展，信息透明度严重不足。自贸区成立后，是否会加速推进该算力项目落地？项目建成后有无对外租赁算力、开**

**展跨境算力服务的明确规划？**

答:尊敬的投资者您好！公司算力中心目前主要服务于内部人工智能项目及研发需求，暂无对外出租算力的计划。感谢您的关注与支持！

**51. 您好，请问公司研发落地的场域智能体，是否具备实景空间感知、环境动态建模、线下场景自主决策以及实体场景联动执行的相关技术能力？目前有无相关技术迭代与实体场景商业化落地规划？**

答:尊敬的投资者您好！公司研发的场域智能体已具备实景空间感知、环境动态建模、线下场景自主决策及实体场景联动执行等核心技术能力。依托“赞哥WE”平台及三大业务主体的协同，相关技术已在公司自有物流运营场景中迭代应用，并逐步面向先进制造业客户进行商业化落地推广。感谢您的关注与支持！

**52. 请介绍一下墨西哥物流仓目前盈利情况**

答:尊敬的投资者您好！公司目前在墨西哥暂未开展物流仓业务。感谢您的关注与支持！

**53. 公司AMHS半导体物流系统是少数能交付前道晶圆的本土方案商。目前国产替代进度、新客户拓展、订单情况如何？**

答:尊敬的投资者您好！公司控股子公司海盟科技是国内少数具备自主可控AMHS研发和制造能力的企业之一，主要产品包括天车、Stocker、EFEM等核心设备。国产替代方面，公司自主研发的半导体AMHS产品已获得多家行业客户的认可与验证，产品已在多个标杆项目中成功实现了对国际品牌的替代，并已成功交付至中国大陆、中国台湾及海外多个国家和地区的半导体制造标杆项目，实现了国产化高端物料搬运系统的产业化落地。在新客户拓展及订单方面，公司AMHS业务进展顺利，相比去年同期保持高质量增长态势。感谢您的关注与支持！

**54. 公司储备布局多地算力中心，除服务现有研发外，是否为后续场域智能体、实体空间智能等物理 AI 相关业务规模化落地预留充足算力资源？中长期层面是否存在市场化算力服务的布局考量？沙特分公司有无算力中心建设计划？**

答:尊敬的投资者您好！公司当前算力资源主要服务于内部人工智能、场域智能体等研发需求，能够充分保障现有及后续研发项目的算力支撑。对于市场化算力服务，公司目前暂无相关布局计划。公司沙特分公司目前主要开展生产性物流、保税仓及海外仓等业务，暂无算力中心建设计划。感谢您的关注与支持！

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年05月18日