证券代码：688215

证券简称：瑞晟智能

浙江瑞晟智能科技股份有限公司
投资者关系活动记录表
（2025年6月4日）

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 ☐ 电话会议 ☐ 其他
参与单位名称、会议时间	一、2025年6月4日 15:00 东北证券、恒如投资、金景投资、量利私募、象树资产、巴仕悦信、猎户星投研、三维科技、宝隽资产、东方星辰、海梦国际及个人投资者姜林、戴维、陈丽娜、周伟蔚、冯智迪
地点	一、2025年6月4日 15:00 公司会议室
上市公司接待人员姓名	一、2025年6月4日 15:00 董事会秘书：吕蒙先生 证券事务代表：黄雅青女士
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：研发费用占比较高的原因？ 回答 1：主要原因在于技术创新是企业发展的根本，瑞晟智能智能制造协同平台、数字孪生等新一代产品的研发及迭代涉及算法、控制等关键技术，需要保持持续的投入，作为上市公司，持续投入技术创新以引领行业发展，是公司的重要战略。 问题 2：公司产品毛利率下降的原因是？ 回答 2：毛利率下降的原因主要为原材料中的铝型材、塑料件等较之前上涨幅度较大，最后由于客户复购、合同签订与原材料上涨的时间差、内卷式竞争等原因导致成本的上涨难以传导到最终客户，因此公司毛利率下滑。若原材料价格回归，公司毛利率也将会逐步回升，目前公司正通过加强内控管理、改进产品设计方案、发展新

产品等形式来改善毛利率状况，提升盈利水平。

问题 3：公司前几年资本开支较高，后续是否仍有重大资本支出计划？

回答 3：后续重大资本支出将根据产能扩张计划的实际需求具体评估后确定。

问题 4：应收账款增加的主要原因？

回答 4：主要由于业务规模扩大、客户采用供应链票据结算的比例有所提升，同时，部分大客户在应收款中占比较高，其内部付款周期相对较长，也对期末整体应收款项水平产生了一定影响。

问题 5：公司控股股东及实控人袁峰先生以及瑞合晟平台是否有减持计划？

回答 5：目前暂未收到他们的减持计划。

问题 6：公司是否会实施股权激励？

回答 6：公司于 2024 年 10 月经股东大会审议通过股份回购方案，以自有资金 1,000 至 2,000 万元通过集中竞价回购股份，用于员工持股或股权激励计划。后续将结合战略发展需求及回购进展，适时制定多层次股权激励方案。

问题 7：公司未来的发展规划？

回答 7：当前智能物流系统在服装、家纺、家居等缝制行业渗透率较低，根据国际劳工组织（ILO）数据统计全球纺织、服装和鞋类制造业就业人数约为 6000 万至 7500 万，下游行业整体规模巨大，缝制类行业智能化需求尚处拓展期，国内外潜在市场规模超千亿元，同时市场规模也会随着新技术的发展不断产生变化，公司产品市场空间将会进一步提升。此外，公司智能消防排烟及通风系统的最大

市场为制造业工厂和大型基础设施（会展中心、机场等），在《建筑防烟排烟系统技术标准》（GB51251-2017，2018年实施）及《建筑通风和排烟系统用防火阀门》（GB15930-2024，2026年实施）双重政策叠加效应下，整体行业将迎来快速增长期。未来，公司将深耕服装家纺家居所在的缝制行业、智慧物流行业及智慧消防这三大细分垂直行业，通过硬件智能化升级提升经营规模，通过发展新的纯软件产品增加软件产品收入，并不断将现有产品应用到更多场景，依托客户与产品矩阵形成规模效应，逐步提升毛利率及公司规模。

问题 8：短期借款会随着业务扩张增加吗？

回答 8：公司持有部分美元存款未汇兑，公司将逐渐结汇以减少短期借款，未来，公司将根据业务实际发展情况审慎决策是否增加或减少短期借款。

问题 9：回购的原因，以及未来是否会有新的回购计划？

回答 9：公司于 2024 年 10 月经股东大会审议通过股份回购方案，以自有资金通过集中竞价回购股份，用于员工持股或股权激励计划，目前该回购方案正在实施中。未来是否启动新回购计划，将视资本市场状况及公司经营需求综合研判。

问题 10：公司海外业务的占比是多少？

回答 10：从过往的数据来看，正常情况下公司海外业务占比约占整体业务的 10%至 20%之间。

问题 11：贸易战对公司业务量的影响？

回答 11：我们出口大部分在东南亚、南亚、非洲、欧洲，对美出口业务极小，贸易战目前不直接对公司业务产生影响，贸易战对公司下游或有影响，关税可能导致国内下游客户产业继续往低关税国家

或地区转移，对公司国内业务存在一定程度影响，但我们也会紧跟海外新建产能的机会帮拓展海外业务，同时公司作为行业头部企业，客户群体相对稳定，其冲击相对可控。

问题 12：进入智能物流系统行业有什么壁垒？

回答 12：一方面，智能物流系统行业属于人才密集型行业，需要机械、电子电气、控制、计算机与网络、生产制造等各方面具有丰富经验的技术人才，公司已投入大量的资源形成了一系列引领性产品；另一方面，智能物流系统及配套系统具有定制化特点，要求供应商具有较强的总体规划、系统集成、产品研发以及现场实施能力，对各类物流软、硬件具有较深的研究，并熟悉客户所在行业及客户本身的生产工艺和运营管理的特点，才能根据下游行业客户的需求提供高质量定制化服务。最后，行业头部企业已经申请大量技术专利，新进入者需要规避大量的专利技术，进行差异化的大额研发投入。因此，较强的技术实力和行业经验以及现有专利技术保护为进入本行业的重要壁垒，新进入者需要长期大量的投入才能进入市场进行竞争。

问题 13：公司订单是否有季节性？

回答 13：业务拓展具备一定季节周期性，但其影响已逐渐弱化，主要得益于两点：一是头部效应带来的市场机遇增加，作为行业头部企业，领先的产品与解决方案能力使得我们能够成为客户的首选，能够较为优先获得订单甚至是大额订单，从而在市场波动中更具韧性；二是增量市场的驱动，当前下游产业正在向东南亚、南亚、非洲等海外市场扩张产能，出海企业普遍追求高效生产方式，大量的采用最先进的自动化解决方案，这也为公司业务拓展创造了新的增量空间，因此公司业务拓展周期性相对正逐渐弱化。

本次活动是否涉及应当披露重大信息	否
附件清单	无