

证券代码： 300823

证券简称：建科智能

建科智能装备制造(天津)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2025-001

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中邮证券 刘卓。
时间	2025年02月13日（周四）上午 10:00-12:00
地点	天津市北辰区陆路港物流装备产业园陆港五纬路7号 （建科智能厂内）
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：林琳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书林琳致欢迎辞并介绍公司情况</p> <p>建科智能装备制造(天津)股份有限公司成立于二〇〇二年，公司深耕智能化钢筋加工机器人装备行业二十多年来，致力为客户提供世界一流的智能化钢筋加工软硬件产品、服务和技术支持，目前，公司已发展成为国内最大、全球前列的智能化钢筋加工机器人装备行业中产品门类及配套最完整、产销量最大的企业之一。公司扎实推进企业高质量发展，为加快发展新质生产力赋能增效，产品覆盖了各类智能化中高端数控钢筋加工机器人装备及配套软件的研发、设计、生产和销售，并提供智能化数控钢筋加工机器人装备及钢筋加工智能工厂的整体解决方案，助力客户实现生产设备绿色化改造和数字化升级，打造钢筋数字化加工全</p>

业务流程、全生产要素、全价值链的智慧工厂，成为中国智能化钢筋加工装备行业首家上市公司和行业领军企业。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

本次投资者关系活动以现场调研的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：

1、请介绍一下公司的盈利模式是怎样的？

答：公司主要从事智能化中高端数控钢筋加工机器人装备及配套软件的研发、设计、生产和销售，并提供智能化数控钢筋加工机器人装备及钢筋加工智能工厂的整体解决方案，践行以客户订单为原点的全生命周期绿色可持续服务理念，实现客户需求-绿色定制化研发-低能耗设计-客户一体化交付-全生命周期保障-数字化再升级等，为加快发展新质生产力赋能增效。公司采购生产设备及原材料，以库存式与订单式相结合的方式安排生产。其中，对标准化产品主要采用库存式预投生产；对非标准化产品或需求较少的产品主要根据订单安排生产，并对其中部分标准化部件预投生产。

公司采用以直销为主（包括支付佣金及代理费的直销，即代理）、经销为辅的方式获取客户订单，并在签订合同、出厂发货、交货调试、质保到期四个节点收回货款。谢谢！

2、请介绍一下公司生产模式的情况。

答：公司采取库存式与订单式相结合的方式安排生产。其中，对标准化产品主要采用库存式预投生产；对非标准化产品或需求较少的产品主要根据订单安排生产，并对其中部分标准化部件预投生产。

（1）产品预投数量的确定：年初生产管理部根据上一年度各车间项目组产品销量及年初库存数量，同时考虑市场发展策划部提供的当年市场增长预测、在手订单情况，对销量较大的标准化产品分别制订本年度预投计划，预投计划最终报经总经理审批

后确定。各车间项目组将前述本年度预投计划分解至年内分批次实施，根据产品在手订单情况、当下库存数量、生产周期等因素，安排每批次预投数量及预投频率。预投计划具体实施时，由车间项目组发起预投申请，经生产管理部负责人、总经理审批后下发“预投计划单”。

(2) 生产计划的执行过程：公司的生产计划由各销售部门通过“生产任务单”或生产管理部通过“预投计划单”启动。在“生产任务单”或“预投计划单”下达后，生产管理部将其同时送达公司技术管理部、生产管理部各项目组、电器管理部、财务部、质检部等各部门由各部门负责人会签，经公司技术部门出具产品图纸和工艺技术文件后该项生产任务正式执行。

(3) 产品实体的完成主体、制造步骤及主要工序：在生产过程中，根据公司产品的生产工艺可将生产过程分为机械系统部件的生产、装配和电器系统的设计、组装（含软件的编程）两个主要步骤，分别由公司生产管理部和电器管理部执行；两个步骤完成后，多部门联合进行产品的联机检测、检验调试。谢谢！

3、请介绍一下公司销售方式的情况。

答：公司根据区域分设国内销售一部、国内销售二部、国际销售部。在销售方式上，公司国内销售采用直销（包括支付佣金及代理费的直销，即代理，下同）的销售模式；国外销售采用直销、经销相结合的销售模式。在支付佣金及代理费的直销模式中，代理商向公司介绍客户，公司直接与客户签订销售合同、结算货款，并向代理商支付佣金。谢谢！

4、请介绍一下公司的核心竞争力情况？

答：公司成立以来，专注于智能化中高端数控钢筋加工机器人装备及配套软件的研发、设计、生产和销售，并提供智能化数控钢筋加工机器人装备及智能工厂的整体解决方案，扎实推进企业高质量发展，为加快发展新质生产力赋能增效，践行以客户订

	<p>单为原点的全生命周期绿色可持续服务理念，实现客户需求-绿色定制化研发-低能耗设计-客户一体化交付-全生命周期保障-数字化再升级等，公司产品用途广泛，可应用于高速铁路、高速公路、桥梁隧道、地铁城轨、地下管廊、海绵城市、核电水电、水利、港口码头、机场建设等各类大中型基础设施建设、新型城镇化建设，装配式建筑（包含民用和工程等）及钢筋加工配送中心等众多领域，助力客户实现生产设备绿色化改造和数字化升级，打造钢筋数字化加工全业务流程、全生产要素、全价值链的智慧工厂。公司各项目建设投资将分批逐步完成，公司全生命周期绿色可持续服务营销网络的布局和建设，公司产品竞争能力和生产保障能力进一步提升，为实现全球智能化钢筋加工机器人装备技术头部企业的目标奠定了坚实的基础。谢谢！</p> <p>本次活动过程中，公司严格依照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号—创业板上市公司规范运作》等规定执行，未出现尚未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 02 月 13 日