

※ 仅作 A9 演示用途，访谈内容为虚构 ※

景明智能科技股份有限公司

IPO 项目 · 尽调材料之二

管理层核心访谈纪要

访谈时间：2026 年 3 月 18 日 14:00-17:00

访谈地点：苏州工业园区景明科技总部 3 楼大会议室

访谈人员：方正证券保荐团队 王某、李某；景明科技 陈景明（董事长）、林慧君（总经理）、周某（CFO）

一、公司业务概览

1. 主营业务及产品线

陈景明先生介绍：公司成立于 2014 年，聚焦工业机器人及智能装备赛道，目前形成四大产品线：

①工业协作机器人（3C 电子组装、汽车零部件装配）；② SCARA 机械臂（半导体封装测试）；③ AGV 智能物流机器人（仓储搬运）；④工业视觉检测系统（品质检测）。2025 年公司全线营收达 9.63 亿元，同比增长 42.67%。

2. 核心技术与研发

林慧君总经理介绍：公司核心技术包括自主运动控制算法、视觉识别、柔性抓取技术。目前拥有发明专利 48 项，实用新型专利 112 项。研发团队 156 人，占全体员工 22%。2025 年研发费用 1.20 亿元，占营收 12.5%，高于行业平均的 8%。

3. 市场地位

据 MIR 睿工业统计，2025 年公司协作机器人国内市场份额约 6.2%，位列国内第三（仅次于新松机器人、埃斯顿）。SCARA 产品国内市场份额约 4.8%。公司产品已进入华为、比亚迪、宁德时代、立讯精密、富士康等头部客户供应链。

二、客户集中度问题

【问】保荐团队：公司 2025 年前五大客户占比 58.7%，第一大客户（华为）占比 24.5%，客户集中度在创业板 IPO 审核中属于较高水平，这个问题怎么应对？

【答】陈景明：客户集中度确实偏高，但这是工业机器人行业的普遍特征。行业 Top 客户集中在头部制造业公司。我们已着手拓展汽车零部件二级供应商、3C 非头部品牌客户。2026 年目标将前五大客户占比降至 50% 以下。

三、关联交易问题

【问】保荐团队：公司与控股股东陈景明先生实际控制的景驰智控科技有限公司存在关联交易，且关联销售占营收比从 8.2% 升至 18.3%，需要解释必要性与定价公允性。

【答】周某 CFO：景驰智控是陈总另一家持股企业，主要从事机器人控制系统集成业务，是景明科技的下游客户。关联销售定价参考独立第三方交易价格，毛利率与独立客户基本一致（分别为 41.5% vs 42.1%）。未来 3 年公司将逐步降低关联交易比例，2026 年目标占比低于 15%，2027 年低于 10%。

四、应收账款问题

【问】保荐团队：2025 年应收账款 3.82 亿元，周转天数从 108 天延长至 145 天，账期明显拉长

【答】周某 CFO：行业下游客户多为大型制造业企业，标准账期 120-180 天。我们已建立应收账款分级管理制度，对逾期账款计提坏账准备，2025 年坏账准备率 4.2%（行业平均 3.5%）。未来将通过供应链金融工具（保理、ABS）加快回款。

五、募集资金投向与产能

陈景明：本次募投项目预计 2028 年建成达产。达产后公司年产能将从目前的 3,800 台提升至 12,000 台，是当前产能的 3.16 倍。目前手持订单约 5.8 亿元，已充分消化新增产能的 50%。

六、未来三年业绩指引（内部预测）

年度	营收（亿元）	同比	净利润（亿元）	同比
2026E	13.5	+40%	2.08	+53%
2027E	18.6	+38%	2.95	+42%
2028E	25.2	+35%	4.18	+42%

（以上预测为管理层内部目标，不构成业绩承诺。）