

证券代码：001230

证券简称：劲旅环境

劲旅环境科技股份有限公司
2025 年 9 月 23 日投资者关系活动记录表

编号：2025-005

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 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	1、东吴证券-陈孜文、田源、田华 2、农银汇理基金-王皓非 3、途灵资产-赵梓峰 4、天弘基金-陈祥 5、阳光资产-李曦辰 6、创金-张小郭 7、长江资管-汪中昊 8、浙商自营-陈姗姗 9、人保资产-田垒 10、华富基金-翟伟 11、中银证券资管-刘航 12、颐和久富-刘顺琦 13、华创资管-张翌阳 14、尚诚资产-黄向前 15、宝盈基金-郑熊婧 16、上海信托-张祺乐 17、豪山资产-蔡再雄 18、鸿运私募基金-高波 19、中信期货-魏巍 20、中信保诚基金-孙浩中 21、泰康养老-郭梦涵 22、平安银行-刘颖飞 23、益和源投资-魏炜
时间	2025 年 9 月 23 日(周二)下午 16:30-17:30
地点	进门财经平台
上市公司接待人员姓名	董事会秘书杨晶晶
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次活动中提出的主要问题进行了回复： 1、请介绍一下公司的无人环卫业务的市场展望，以及公司自身的产品和市场拓展规划？

	尊敬的投资者，您好！当前行业正处于从试点示范向规模化过渡的关键阶段，无人环卫市场呈现较快增长态势。截至 2025 年上半年，无人环卫项目数量已突破百个，市场渗透率得以明显提升。 产品方面公司自主研发了针对城市非机动车道场景以及城市园林、智慧园区等封闭、半封闭场景清扫的无人环卫设备，搭载自动驾驶、5G 远程监控等功能。产品可靠性在公司内部项目运营上得到了验证，并于 2025 年下半年正式面向外部市场进行销售。 感谢您的提问，谢谢！ 2、公司年报显示的研发费用不高，目前的研发投入和团队是怎样的？将成熟的自动驾驶技术应用到环卫场景，投入有多大？ 尊敬的投资者，您好！公司 2024 年报中研发费用主要来自传统的装备研发中心，无人驾驶算法的全面自研是从今年 6 月才开始，相关投入未完全体现在过往财报中。在研发投入上低速无人环卫与乘用车应用场景存在较大差异。公司将结合外部技术发展情况，把控投资节奏，稳步推进。 感谢您的提问，谢谢！ 3、除了智驾系统，无人环卫车的上装、线控底盘等部分是否比传统环卫车更贵？ 尊敬的投资者，您好！会更便宜。主要原因有：无人车取消了驾驶室，显著节约了设计、开模、生产和人工成本。随着产量的提升、技术的迭代，线控底盘、三电系统等核心零部件的成本正在快速下降。 感谢您的提问，谢谢！ 4、公司目前的无人环卫车有哪些型号？后续研发方向是什么？ 尊敬的投资者，您好！公司产品开发与市场需求紧密结合，产品涵盖从 0.5 吨以下到 2 吨以上的全系列小型、中型、大型洗
--	--

扫车，以适配从狭窄人行道到较宽非机动车道的不同作业场景。后续加快产品更新换代，降低成本，尽快推出第三代全面自研智驾产品。同时重点研发捡拾机器人，将机器人智能与无人驾驶技术相结合，应用于室外及园林绿化中零星垃圾的捡拾场景。

感谢您的提问，谢谢！

5、无人环卫车的应用场景（如封闭园区、公园、开放道路）有何区别？开放场景是否成本更高？

尊敬的投资者，您好！目前应用主要集中在封闭和半封闭场景，因为这类场景部署快、安全性高。开放道路场景需要与城管、交管等多部门协调。随着公司第三代产品算法升级、车体硬件成本下降等，可以有效解决人工接管频次高、部署成本高等问题。

感谢您的提问，谢谢！

6、公司的平均人工成本相较同业偏低，原因是什么？

尊敬的投资者，您好！主要有两方面原因：

1、项目结构：公司在业务发展中布局并承接了较多乡镇及农村区域的环卫运营项目。从市场薪酬水平来看，该类区域的环卫作业人员薪酬整体处于相对低位，这一项目结构特征对公司整体人工成本均值形成了合理拉低效应。

2、技术赋能：近年来，公司持续推进环卫作业的机械化与智能化转型，通过部署智慧环卫管理平台、应用无人驾驶作业设备等技术手段，逐步实现人机协同作业。这一举措在提升作业效率的同时，亦对人工成本控制形成有效支撑。

感谢您的提问，谢谢！

7、半年报显示设备端收入承压，原因是什么？下半年是否有望改善？

尊敬的投资者，您好！公司环卫设备类项目从中标到完成土建、设备进场验收，通常有约一年的周期，中途如政策执行节奏差异，设备采购需求延迟释放。下半年将提高产能，加快新增与存量订单转化。

感谢您的提问，谢谢！

	8、股权激励计划展望了传统业务，无人化业务预计在未来（如明年、后年）会带来多大的业绩增量？ 尊敬的投资者，您好！从行业趋势看，无人化应用在未来2-3年有较大增长空间，但具体数值需结合业务场景、技术成熟度及政策支持力度综合判断。长期来看，随着硬件成本持续下降、政策支持体系完善，无人化应用将迎来快速发展。 感谢您的提问，谢谢！ 9、公司未来拓展无人化业务，更倾向于外销设备，还是依靠无人化能力去获取更多服务订单？ 尊敬的投资者，您好！公司短期拓展无人化业务更倾向于结合服务业务快速推广落地，抢占市场份额，通过承接项目来快速部署无人设备，推动场景的开放。长期看随着产能释放与技术成熟向更多外部市场拓展，并逐步提高占比。 感谢您的提问，谢谢！
附件清单(如有)	
日期	2025-9-23