

证券代码：301696

证券简称：三瑞智能

## 南昌三瑞智能科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	银华基金、中欧基金、国寿安保基金、银河证券、永安资管、中航基金、长江证券、招商银行、兴业证券、嘉实基金、长城基金、鑫元基金、天风证券、富国基金、中信证券、一久基金、聚鸣投资
时间	2026年6月12日（周五） 2026年6月17日（周三）
地点	南昌
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：叶凌超 证券事务代表：瞿颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p><b>1、介绍公司主要情况</b></p> <p>三瑞智能成立于2009年，公司自创立以来，始终专注于民用无人机电动力系统以及机器人动力系统的研发、生产与销售，致力于为全球客户提供高品质、高性能、高可靠性的动力系统产品及整体解决方案。</p> <p>目前公司在全国下设3个研发中心，南昌总部主攻传统优势品类的研发升级，杭州团队依托当地软件人才优势，专注大电流的电调开发，深圳子公司贴近珠三角产业集群，重点研发机器人动力系统。2025年度，公司实现营业收入107,468.59万元，较上年</p>

同期增长 29.25%；实现归属于上市公司股东的净利润 42,136.78 万元，较上年同期增长 26.73%。其中无人机动力系统实现收入 92,623.00 万元，同比增长 27.04%；机器人动力系统实现收入 9,713.00 万元，较上年同期增长 122.93%。更多财务信息，详见公司 2025 年年报。

## **2、无人机动力系统包括哪些产品？客户为何选择外购而非自产？**

回复：无人机动力系统包括电机、电子调速器、螺旋桨三部分。在无人机动力系统行业中，存在两种经营模式：一种是以大疆为代表的垂直整合模式，实现动力系统自研自产；另一种是全球绝大多数无人机厂商采用的第三方采购模式。公司是第三方动力配套赛道的头部企业，长期为海内外各类无人机品牌提供整套动力解决方案。

对于一台无人机来说，飞行控制和动力系统构成了最重要的两部分。一般来说，飞控算法是整机最核心的技术壁垒，整机企业会把核心研发资源、团队精力集中在飞控迭代、整机集成、产品品牌打造上。对他们而言，直接采购经过大批量市场验证、成熟稳定的第三方标准化/定制化动力产品，能够有效降低研发试错风险、大幅缩短整机立项到量产上市周期，是一种最经济的选择。

## **3、公司在行业的核心竞争力应该怎么理解？**

回复：公司的核心竞争力，首先源于产品出身。创始团队早年为专业航模运动员，深耕机电和飞行器技术领域多年，对航空动力系统有着深刻理解，从创业之初便将高稳定性、高可靠性作为设计第一准则。

其次，无人机动力长期外露工作，工况相较于传统领域更特殊，动力系统一旦出问题，会连带整机坠毁、任务载荷损毁。公司针对性攻克了如沙尘、高低温、强风等极端天气的解决方案，散热设计、功率密度等指标都显著优于行业平均水平，形成技术壁垒。

再加上动力系统属于整机关键安全件，客户供应商认证、整机匹配调试周期长。公司深度参与下游客户前期方案设计、样机调试、定型量产全流程，完成配套导入后客户替换供应商成本极高、切换意愿极低，长期绑定头部客户，客户壁垒扎实。

#### **4、eVTOL 业务覆盖了哪些客户？**

回复：目前公司已与国内多家主流 eVTOL 研发厂商建立前期技术对接与样机配套合作。当前国内 eVTOL 行业整体尚未进入规模化量产放量阶段，行业整体处于原型机迭代、试飞测试、适航取证密集推进的商业化早期阶段，行业订单以样机、小批量试制需求为主。从产品性能层面，公司现有航空级动力产品参数、可靠性设计可匹配现阶段各类 eVTOL 样机的动力配套需求。

#### **5、公司机器人板块包括哪些细分领域？2026 年收入目标？**

回复：公司机器人动力系统板块主要聚焦人形机器人、四足机器人、外骨骼机器人三大方向，主营对应产品为关节模组、高性能无框力矩电机。人形虽然概念很火，但真正实现规模化量产落地的企业数量极少；外骨骼机器人是目前商业化落地最顺畅、增长确定性最强的细分赛道，其中消费运动型外骨骼收入占机器人板块比重过半，也是公司机器人业务核心增长支点，未来几年行业预计维持较快增速。

#### **6、外骨骼机器人的应用场景？**

回复：公司外骨骼动力产品主要配套面向欧美市场的消费级运动外骨骼，终端目标客群以户外运动爱好者为主。欧美地区居民户外运动渗透率高、消费能力更强，市场接受度更高，近两年相关产品出货增速明显，目前全球头部的消费外骨骼厂商为公司深度合作客户。

#### **7、公司内外销毛利率是否有差异？**

回复：公司实行全球统一产品定价体系，剔除税费因素后内外销基础毛利率基本持平，整体差异很小。外销账面毛利率略高于内销，主要系出口业务可享受相应出口退税政策带来的结构性影响所致。

#### **8、无人机下游哪些应用领域增长较快？**

回复：整体来看农业植保、短途物流转运是增速最突出的两大应用方向，电力巡检、测绘勘探等传统专业级场景也保持稳健增长态势。其中东南亚依托当地政府农业扶持政策、规模化种植需求释放，植保无人机需求爆发明显。

#### **9、公司对未来整体增长的预期如何？**

回复：公司经营风格偏稳健，中长期经营目标是实现营收增速持续跑赢行业平均增速。细分维度上，传统无人机业务仍处在应用场景持续扩容的快速增长区间；机器人动力业务处于行业导入期，未来将维持高速增长态势。后续业绩请关注公司定期公告。

#### **10、公司未来的收入增长来源于哪里？**

回复：一是两大赛道行业红利持续释放，无人机和机器人行业都处于高速增长期，无人机的下游应用领域还有很多没有释放出来的，机器人行业的远期空间也非常大。

二是产品配套能力提升带来单客户价值提升，比如从单独采购公司的电机到向采购电调、螺旋桨一整套产品，或者从单产品向一体化动力系统延伸。

三是新客户、新区域持续拓展，一方面持续挖掘海内外中小整机厂商、新兴赛道初创企业配套机会，另一方面深耕东南亚、欧美等海外增量市场，打开增量空间。

#### **11、一体化产品与电机、电调、螺旋桨三个单品合计价值量对比，二者孰高孰低？**

	<p>回复：从用户角度，会期望一体化产品售价更低，虽然一体化研发存在更多的技术难点，但为贴合用户预期，一体化产品定价一般会比三个单品合计价值量略低一点。但对于公司而言，一体化产品在制造上可共用部分结构、采用新型加工工艺与新材料，相较三个独立零部件整体生产成本有所下降，但整体研发技术难度有所上升。从行业的发展趋势来看，一体化产品也是中长期主流发展方向，一是结构高度集成更适配无人机整机轻量化、小型化设计需求，帮助整机厂商简化装配工序；二是一体化内部可嵌入温度、震动、转速等多类传感器，实时采集动力运行数据并双向交互传输至飞控系统，实现动力状态实时监测、故障预判、精准调速控制，大幅提升整套动力智能化水平。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 6 月 17 日