

证券代码：300275

证券简称：梅安森

重庆梅安森科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20261012

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	阿基米德基金-姬永锋、广州钰晟股权基金-周胜伟、浙商证券-刘森、西南证券-万红兵、国投证券-刘小凤、殷高锋、赵梁、谢燕惠、秦学昌、周忠锐、毛俊义
时间	2026 年 10 月 12 日 15:00-18:00
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事长马焰先生、董事会秘书冉华周先生、证券事务代表林键先生
投资者关系活动主要内容介绍	问题一、公司战略是“巩固矿山安全业务基本盘+矿山机器人+AI 矿山应用新业务”，但煤炭行业资本开支周期性波动明显。请问董事长如何判断未来 2-3 年国内煤矿智能化资本开支周期？当前业绩下滑是短期行业波动，还是原有煤矿业务天花板已经显现？公司战略有没有根据行业变化做调整？ 答：感谢您对梅安森的长期关注与深入提问。您所问的三个问题，恰是当前投资者普遍关心、也是公司管理层反复研判的核心议题，现基于公司已披露信息及行业公开政策，说明如下： 一、关于未来 2-3 年国内煤矿智能化资本开支周期的判断 公司的总体判断是：未来 2-3 年，国内煤矿智能化资本开支将呈现“短期承压筑底、中长期趋势不改”的格局——

	资本开支节奏受煤价周期影响阶段性放缓，但智能化建设作为政策强约束与产业刚需，长期上行趋势没有改变，正处于从“单系统智能化、初级智能化”向“整体智能化、高级智能化”升级的阶段。依据主要有三：1、短期看，行业处于周期调整期。受去年煤价下行影响，矿企盈利回落、压缩投资预算，推迟智能系统及装备更新，为全行业共性阶段性压力。从公司及同行业公司已披露的 2026 年半年报数据来看，上半年压力仍存，但边际已有改善。2、中期看，政策具备刚性约束与配套激励。七部门《关于深入推进矿山智能化建设促进矿山安全发展的指导意见》设定目标：2026 年全国煤矿智能化产能占比$\geq 60\%$、智能化工作面占比$\geq 30\%$、危险岗位智能装备/机器人替代率$\geq 30\%$、井下人员压降 10%以上；2030 年进一步实现开采少人化、无人化。新版《煤矿安全规程》2026 年 2 月 1 日实施，将智能化纳入强制性规定。叠加安全设备改造税收抵免、安措费列支、中央预算内投资、产能核增差异化等配套支持，智能化资本开支仅节奏延后，不会缺位。3、长期看，智能化是煤炭行业确定的发展方向。“减人、增安、提效”既是监管要求，也是矿企解决招工难、人员老化、安全生产的内生需求。2025 年 9 月国家矿山安监局扩充《矿山智能机器人重点研发目录》，由 5 类 38 种增至 7 类 56 种，矿山机器人、AI 视觉等产品逐步由试点走向规模化应用，持续拓展行业资本开支空间。 重要提示：上述内容为公司基于公开政策与行业现状作出的行业判断，不代表对公司未来业绩的预测或承诺，敬请投资者理性看待，注意投资风险。 二、关于当前业绩下滑的性质判断 公司的判断是：当前业绩波动主要源于下游煤炭行业周期性调整带来的外部需求扰动，属于短期行业周期波动因素；同时，公司也清醒认识到，传统煤矿单一业务中长期将逐步进入增速平台期——这恰恰是公司主动推进业务结构优化、培育新增长曲线的根本原因。概括而言：“短期看周期，长
--	---

	期看结构”，公司正在用结构升级对冲周期波动。 支撑这一判断的公开数据如下： 1、公司煤矿业务降幅已明显收窄：2025 年公司煤矿业务收入同比下降 27.21%，2026 年上半年降幅收窄至 6.35%，呈现边际企稳特征，更符合周期调整而非趋势性萎缩； 2、经营质量改善：2026 年上半年经营活动现金流量净额 5,186.85 万元,2025 年上半年经营活动现金流量净额-292.92 万元，2025 年度经营现金流量净额 4,319.34 万元。 3、对单一市场的依赖持续下降：非煤矿山业务 2025 年收入 1.15 亿元、同比增长 95.43%、占比提升至 26.35%，2026 年上半年延续增长； 4、产品竞争力未削弱：公司综合毛利率保持在 40%以上。 5、从行业空间看，现在谈“天花板”为时尚早：截至 2026 年的政策量化目标尚未完全达成，2030 年仍有更高建设目标；煤矿智能化正处于从“单系统智能化、初级智能化”向“整体智能化、高级智能化”升级的阶段，存量矿改造、新建矿按智能化标准建设、机器人替代等需求均具有持续性。 三、关于公司战略是否因行业变化而调整 公司战略并非一成不变，而是已根据行业变化主动作出适应性调整，形成“一体两翼、多点开花”的业务格局，具体动作均已披露： 1、巩固基本盘：①持续深耕煤矿安全监测监控主业，稳住市场地位与现金流；②拓展非煤市场：将成熟技术与服务能力复制到金属非金属矿山等更广阔市场，2025 年度非煤业务收入占比已达 26.35%，预计 2026 年度将进一步提升。 2、培育新业务：重点推进矿山防爆四足机器人研发；依托自主研发的 SPG 矿山安全大模型与工业智能体开发平台，推动“AI+行业应用”落地，相关产品已在多家煤炭国企试点应用；同时孵化矿山新能源重卡超充业务。 3、外延并购补短板：2026 年 8 月，公司公告拟以现金约 1.65 亿元收购华洋通信科技股份有限公司（以下简称“华洋
--	---

	通信”）60%股份（完成后合计持股 70%），补齐 AI 视觉底层技术与算法能力短板。 综上，公司应对行业变化的策略可概括为：以基本盘稳住当下、以结构调整对冲周期波动、以新业务打开未来。公司将坚定执行既定战略，努力以扎实的经营成果回报投资者。 重要提示：煤炭行业景气度、政策执行进度及新业务商业化落地均存在不确定性，上述内容不构成对公司未来业绩的承诺，亦不构成投资建议，请投资者注意投资风险。欢迎大家持续关注与监督，谢谢！ 问题二、公司近几年大力推进非煤矿山业务，该板块收入保持高速增长，请问董事长，非煤矿山市场竞争格局如何？未来非煤矿山业务能否继续保持高速增长，目标营收占比计划提升到多少？ 答：感谢您对公司非煤矿山业务的关注。近年来公司坚定执行“巩固煤矿基本盘、拓展非煤新空间”的发展策略，非煤矿山业务取得较快发展，现就您关心的问题说明如下： 一、关于非煤矿山市场竞争格局 总体看，非煤矿山智能化市场正处于起步培育、加速放量阶段，竞争格局尚未固化，机遇与挑战并存。 从行业阶段看，2025 年 12 月国家矿山安全监察局发布的《金属非金属矿山智能化建设指南（2025 年版）》明确，非煤矿山智能化此前处于起步期，行业缺乏顶层设计，矿山企业对智能化建设路径尚不清晰。该指南的落地，补齐了领域顶层设计短板，区分露天、地下矿山场景，明确十大业务系统建设标准，推行“一矿一策”分类分级实施，标志着行业迈入规范化、规模化建设阶段。 从参与主体看，市场参与者大致分为三类：一是具备央企背景、具备全链条整合能力的大型企业集团；二是依托平台与硬件能力跨界进入的 ICT 与高端装备企业；三是长期深耕矿山安全监测监控、具备行业资质与场景经验的垂直厂
--	--

	商——公司即处于这一类别，与前两类企业形成错位竞争。公司在煤矿领域二十余年积累的“物联网+安全”技术体系、矿用产品认证资质、软硬件一体化研发能力和运维服务能力，向非煤矿山迁移具备天然优势，在优质民营企业中稳居第一梯队。随着非煤矿山行业智能化建设从试点走向规模放量，行业参与者增多、竞争有所加剧，公司将坚持“以安全为根基、软硬一体、服务闭环”的差异化定位，持续巩固细分领域优势。 二、关于非煤矿山业务能否继续保持高速增长 公司非煤矿山业务的发展可以概括为“方向坚定、节奏理性”：非煤矿山业务将延续增长态势，但对“高速“的理解需要理性看待基数与节奏。公司不做线性外推的业绩承诺，将坚持以客户需求为导向，扎实经营。 2025 年公司非煤矿山业务收入 1.15 亿元、同比增长 95.43%，实现跨越式增长；2026 年上半年非煤矿山产品收入 3,446.16 万元、同比增长 5.51%，增速阶段性回落，但收入占比由上年同期的约 14.7%提升至 16.17%，绝对规模与结构占比实现双提升，符合“高基数下增速趋于平稳、占比持续提升”的成长规律。 支撑非煤矿山业务中长期增长的因素包括：一是市场空间广阔。国内非煤矿山数量多、矿种丰富，智能化渗透率显著低于煤矿。政策明确 2026 年非煤矿山危险繁重岗位智能装备/机器人替代率不低于 20%，2030 年目标进一步提升。二是政策体系逐步完善。《金属非金属矿山智能化建设指南》、地下矿山感知数据接入规范等相继发布，《矿山智能机器人重点研发目录》覆盖非煤矿山场景，持续牵引市场需求释放。三是公司能力具备复用性。煤矿成熟产品、技术及服务体系可迁移至非煤矿山场景，业务边际拓展成本较低。 重要提示：非煤矿山业务收入及占比受下游客户资本开支节奏、项目落地周期等因素影响，增速存在波动可能，请投资者理性投资，注意投资风险。
--	--

三、关于非煤矿山业务目标营收占比

2026 年度，公司将根据年度经营计划深耕国内市场现有煤矿、非煤矿山核心客户，重点提升非煤业务市场占比，扩大市场覆盖面。

需要说明的是，具体的量化占比目标属于公司内部经营规划，且受行业景气度、项目落地节奏等多重因素影响，公司未对外披露具体的数值目标，相关经营情况请以公司定期报告及公告披露数据为准。公司追求的是非煤业务“量、利、占比”的协调增长与盈利质量提升，而非单一追求占比数字。

问题三、公司 9 月现金收购华洋通信 60%的股权，目的是补齐 AI 视觉技术相关业务，实现营收、利润双增长。这笔收购完成后，在市场、技术、团队层面具体怎么整合？对公司长期发展有哪些促进作用？现阶段煤炭行业波动，华洋通信业绩承诺能否完成，如果无法完成，公司有哪些应对预案？收购带来的商誉减值风险如何管控？

答：感谢您对本次收购交易的关注。公司收购华洋通信 60%股份事项已经董事会、股东会审议通过（交易完成后，公司持股 70%），本次交易设置了明确业绩对赌条款，标的公司原实控人钱建生教授系矿山智能化领域重要标准参与者，其承诺 12 个月内增持公司股票不低于 2,000 万元，体现了钱建生对行业及公司发展前景的认可。

截至 2026 年 9 月 22 日，各方已按协议约定完成第一批股份交割，公司持有华洋通信 59.15%股权，剩余批次正按协议约定有序推进。现就您关心的问题说明如下：

一、关于市场、技术、团队层面的整合安排

本次交易完成后，公司将持有华洋通信 70%股份、取得控股地位，整合工作将围绕三个层面展开：

1、市场层面：公司与华洋通信深耕矿山行业多年，均积累了规模可观的优质核心客户资源，客户结构、产品线高度互补。收购完成后，双方将整合现有市场资源，实现渠道与

	客户资源共享、区域互补，进一步提升公司在智慧矿山领域的市场占有率及整体盈利能力。 2、技术层面：华洋通信长期深耕煤炭行业自动化、信息化及人工智能建设领域，拥有 AI 视觉识别与控制系统、矿山工业互联网系统两大核心产品线，产品全面覆盖“人、机、环、管”四大关键应用场景。本次收购将有效补齐公司在 AI 视觉底层技术与算法能力方面的短板，与公司自主研发的 SPG 矿山安全大模型、工业智能体开发平台等形成“感知端+平台端”协同，进一步完善整体产品技术体系、强化核心技术壁垒。 3、团队层面：本次交易已通过股权与利益安排实现深度绑定——交易完成后，华洋通信原实际控制人钱建生先生仍持有华洋通信 30%股份，持续为标的公司导入核心业务资源并提供关键技术支持；同时，钱建生先生承诺自并购协议生效之日起 12 个月内增持公司股票金额不低于 2,000 万元，且在业绩对赌期间其持有的公司股份不转让、不质押。钱建生先生系中国矿业大学二级教授、矿山智能化领域重要标准参与制定者，其留任与持股承诺既是团队稳定的保障，也体现了其对行业及公司发展前景的认可。 二、关于本次收购对公司长期发展的促进作用 本次收购是公司落实“巩固矿山安全基本盘、培育 AI 矿山应用新业务”战略的重要一步。一方面，标的公司并表后直接增厚公司营业收入及利润规模；另一方面，在当前矿山智能化加速迈向高级智能化阶段、AI 视觉产品市场需求预计持续增长的背景下，本次收购使公司在技术、产品、市场、人才四个维度同步补强，有助于巩固并提升公司在智慧矿山领域的竞争地位，为公司长期发展打开新的空间。 三、关于华洋通信业绩承诺能否完成及应对预案 首先需要说明，本次业绩承诺是交易各方基于标的公司历史经营业绩、行业发展趋势等因素，经充分商业谈判确定的审慎考核目标，并非对未来盈利能力的保证。
--	--

从可行性看：华洋通信 2025 年实现净利润 2,558.89 万元、2026 年一季度实现净利润 659.47 万元，与 2026 年度 2,600 万元的承诺目标基本匹配；本次交易业绩承诺同时设置了“单年度分别不低于 2,600 万元、2,700 万元、2,800 万元”与“三年累计不低于 8,100 万元”的双口径考核，充分考虑行业周期波动可能导致的单一年度波动可由累计口径予以缓冲；叠加矿山智能化政策推进、AI 视觉需求上行及标的公司深耕行业三十余年积累的客户基础，公司认为该业绩承诺目标具有可实现性。

同时，若业绩承诺未能完成，交易协议已明确约定了补偿安排：业绩承诺期内三年累计实际净利润低于 8,100 万元的，业绩补偿义务人须以现金补偿，补偿金额=（8,100 万元－三年累计实际净利润）÷8,100 万元×本次股份转让总价款（16,493.40 万元），由各补偿义务人按其在本本次交易中收到的股份转让价款比例分摊，并于 2028 年度审计报告出具后 2 个工作日内履行。此外，业绩承诺人钱建生先生保留的 30% 股权及增持承诺，亦为其切实履行补偿义务提供了保障。

公司将按协议约定，于承诺期各年度结束后聘请符合《证券法》规定的会计师事务所对标的公司业绩进行专项审计并依法披露，同时通过标的公司董事会及相关经营管理机制对标的公司实施有效管控，助力其达成业绩目标。

重要提示：标的公司业绩仍受宏观经济、行业政策、市场竞争及客户需求变化等因素影响，若相关因素出现不利变动或经营管理不及预期，存在业绩承诺不达标风险，请投资者理性投资，注意投资风险。

四、关于商誉减值风险的管控

本次交易系非同一控制下企业合并，按照企业会计准则，公司将在合并日确认一定金额的商誉，具体金额以购买日所属会计期间经审计的财务报告披露为准。

公司对商誉减值风险的管控主要体现在四个方面：一是审慎开展交易定价，本次交易以收益法评估结果为基础（评

	估基准日股东全部权益评估价值 29,737.56 万元、较账面价值增值率 42.90%），经市场化谈判最终确定转让总价款 16,493.40 万元，定价审慎合理；二是交易结构设置风险对冲安排。通过业绩承诺与补偿条款、交易对方保留 30%股权并作出增持承诺等机制，降低标的的经营不及预期带给上市公司的风险；三是强化标的整合赋能。公司将对标的实施有效整合，持续改善其经营质量与盈利兑现能力；四是公司将严格按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》及监管要求，在每年年度终了对商誉进行减值测试，若出现减值情形，将按规定及时、足额计提减值并履行信息披露义务。 重要提示：本次交易已依法在《关于购买资产的公告》中将“业绩承诺不达标风险”“商誉减值风险”作为风险因素予以披露，标的公司经营表现仍受行业周期、管理水平、市场环境等因素影响，敬请投资者理性看待，注意投资风险。 问题四、公司持续投入 SPG 矿山安全大模型、AI、矿山防爆四足机器人等新技术，相关投入均属于长期持续投入。目前矿山防爆机器人开发到哪一个阶段了？矿山智能机器人试点验证应用项目签约情况如何？公司如何平衡短期利润压力和长期研发投入？有没有对研发项目设置阶段性考核指标，及时终止投入产出不达预期的项目？ 答：感谢您对公司新技术业务布局的关心。公司将人工智能、大模型、具身智能等新技术研发创新应用视为构建长期核心竞争力的战略投入，坚持“围绕主业、聚焦重点”有纪律的投入，现就您关心的问题说明如下： 一、关于矿山防爆四足机器人研发进展 公司矿山机器人业务正按照既定节奏稳步推进，研发链条清晰、进展扎实。截至目前，公司已披露的阶段性成果包括： 技术方案层面：已完成矿山防爆四足机器人的整体设计方案论证。
--	--

	核心零部件层面：专用防爆电池等核心关键零部件已通过专项试验验证，防爆电机正与合作伙伴一起加紧研发中。 整机层面：首台样机已完成组装，目前正等待防爆电机开发完成，即可短期内完成新样机的组装，并同步进行结构优化、系统联调及场地适应性测试；另外，公司正在同步进行的是结合矿山实际巡检场景开展本体机器人的二次开发，打造地下空间无人自主巡检解决方案。 资质认证层面：公司与安标中心保持密切沟通，积极开展矿用产品安全标志认证相关工作，认证工作稳步推进。 为保障研发组织能力，公司已成立重庆赛弗特具身智能机器人有限公司（公司持股 40%）作为矿山机器人业务的重要载体，核心研发团队约 50 人。 重要提示：矿山防爆机器人的研发涉及防爆、可靠性等技术难点，研发进展存在一定不确定性，请投资者注意投资风险。公司将持续攻坚，并及时披露后续进展。 二、关于矿山智能机器人应用验证试点签约情况 目前公司正积极与相关矿山企业、科研院所开展对接，结合自身产品研发与认证进度推进相关工作。同时，公司注意到，矿山客户对机器人替代的需求强烈，迫切希望上游企业尽早提供成熟产品以支撑其智能化转型，这为公司相关业务的后续落地提供了明确的市场需求支撑。试点项目的申报、遴选及签约情况以公司公告披露为准，公司将按照信息披露规则及时履行披露义务，敬请投资者关注。 三、关于短期利润压力与长期研发投入的平衡 公司坚持“当期可承受、长期可持续”的研发投入原则，具体体现为三个层面： 一是投入强度与公司规模相匹配，不盲目扩张。2025 年公司研发投入 4,881.61 万元、同比增长 18.99%，占营业收入比例为 11.21%（2024 年度为 8.20%）；2026 年上半年研发投入 2,237.79 万元、同比增长 5.49%，占营收比例约 10.50%。研发投入聚焦 SPG 矿山安全大模型与 AI 应用、矿山机器人等
--	---

	与主业高度协同的战略方向，而非全面铺开。 二是会计处理审慎，研发支出全部费用化。公司研发投入均计入当期损益，未进行资本化处理，体现了公司在财务处理上的谨慎态度，也说明研发投入的含金量和当期业绩的透明度。 三是经营端积极对冲，为研发投入腾挪空间。面对行业周期性压力，公司一方面通过优化费用结构（2026 年上半年销售费用同比下降 25.21%）、强化应收账款与存货管控，实现经营活动现金流量净额由负转正（2026 年上半年 5,186.85 万元）；另一方面通过拓展非煤矿山市场、推进华洋通信并购整合等举措增厚业绩基础，确保研发投入可持续。 从投入产出看，公司的研发投入已形成阶段性成果：SPG 矿山安全大模型及智能体已在多个煤炭国企试点应用，工业智能体开发平台、矿山安全知识库、智能问数系统等产品方案正处于应用推广阶段；截至 2026 年 6 月末，公司拥有软件著作权 437 项、安标产品认证 318 个、有效专利 80 项（其中发明专利 50 项）。研发投入不是单纯的当期消耗性费用，而是企业面向未来的长期价值投资，为未来储备的增长动能。 四、关于研发项目的考核与管理机制 公司一贯注重研发投入的效率与纪律，对研发项目实行项目化管理，坚持“以市场为导向、以成果转化为目标”： 立项评审：研发项目立项前充分论证技术可行性、市场前景与投入产出预期，确保资源聚焦。 里程碑管理：研发过程中按设计方案论证、零部件验证、样机试制、系统联调、认证检测等关键节点进行跟踪管理与阶段评估。 动态评估：公司持续结合行业技术变化、客户需求与产业化进度，对研发项目的投入产出效率进行动态评估，审慎配置研发资源；对投入产出不达预期、技术路线发生重大变化的项目，公司将及时评估并调整研发计划，确保研发投入始终围绕主业价值创造。
--	---

从公司研发投入四大聚焦方向（软件国产化 GIS、关键硬件国产化替代、具身智能/AI 智能体创新应用以及传统产品智能化升级）可以看出，公司研发资源始终围绕“AI+矿山”主线集中配置，节奏可控、重点明确。

重要提示：公司新技术、新产品、新业务目前多处于研发、试点及推广阶段，商业化落地及市场拓展存在不确定性，相关情况请以公司公告及定期报告为准，敬请投资者理性看待、注意投资风险。感谢您的关注与监督！

问题五、当前公司股价持续承压，市值较低。管理层如何看待公司市值与内在价值的偏离？有没有市值管理、投资者沟通的常态化安排？

答：感谢您对公司市值表现及投资者关系的关注。公司高度重视投资者保护和回报，持续关注市场对公司价值的反映。现就您关心的问题说明如下：

一、关于市值与内在价值

按照监管要求，公司不对股价短期走势发表评论，亦不对股价作出预测或承诺。公司认为：股价受宏观经济、行业周期、市场情绪等多重因素影响，短期波动难以准确判断；而从长期看，企业市值终将围绕公司内在价值波动，公司内在价值的根基在于经营质量与盈利能力。

公司管理层持续关注市场对公司价值的反映。正如中国证监会《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》所倡导的，公司将立足提升公司质量，并在市场表现明显偏离公司价值时审慎分析研判可能的原因，依法依规积极采取措施，促进公司投资价值合理反映公司质量。

公司管理层对公司所处行业的发展前景及自身战略路径充满信心。随着煤矿智能化建设的纵深推进、非煤矿山智能化市场的加速发展，公司在矿山防爆机器人、AI 应用等新业务上的持续布局，以及在外延并购取得的突破，使得公司内在价值的持续提升具备坚实的经营基础与产业逻辑。

二、公司提升投资价值、回报股东的举措

公司坚持“以质量为基础”开展市值相关工作，已通过多种合法合规方式持续提升投资价值、增强投资者回报：

（一）聚焦主业，夯实经营质量。公司一方面巩固煤矿安全监测监控主业基本盘，另一方面大力拓展非煤矿山业务，并前瞻布局矿山防爆四足机器人、AI 矿山应用等新业务；2026 年 9 月，公司积极推进收购华洋通信 60%股权事项（已完成第一批股份转让交割），完善 AI 视觉技术布局、整合市场资源，为公司长期发展注入新动能。

（二）持续现金分红，回报股东。公司 2025 年度向全体股东每 10 股派发现金红利 0.35 元（含税），合计派现约 1,068.63 万元，占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的 26.21%；2023—2025 年度公司已连续三年实施现金分红，累计现金分红约 2,666 万元，坚持与投资者共享经营成果。

（三）前期已实施股份回购。公司此前已通过集中竞价方式实施完成股份回购（回购金额约 2,550 万元），回购专用证券账户现持有公司股份 268.09 万股，回购股份将依法依规使用。公司将按照监管指引要求，结合公司财务状况与市场情况，持续研究并运用各类合法合规工具。

（四）核心产业方利益深度绑定。收购华洋通信过程中，交易对方钱建生先生承诺自并购协议生效之日起 12 个月内增持公司股票金额不低于 2,000 万元，且业绩对赌期间其持有公司股份不转让、不质押；同时，东海控股以 8 元/股的价格协议受让公司 5%股份（转让总价款约 1.23 亿元）。上述安排体现了产业方与外部资本对公司价值的认可，也进一步增强了市场对公司长期发展的信心。

三、投资者沟通常态化安排

公司已建立“定期+日常”相结合的投资者沟通体系，具体包括：

1、业绩说明会：公司每年定期召开年度业绩说明会，公司董事长、财务负责人、董事会秘书等亲自出席，与投资者

	充分交流； 2、投资者网上集体接待日：公司积极参加监管机构组织的投资者网上集体接待日活动； 3、机构调研与特定对象调研：公司常态化接待机构投资者及特定对象调研，及时回应市场关注； 4、互动易平台：公司通过深交所“互动易”平台及时、规范地回应投资者提问； 5、股东会：公司以现场会议与网络投票相结合方式召开股东会，方便中小投资者参与沟通交流； 6、信息披露：公司通过定期报告、临时公告及时、公平、真实、准确、完整地披露经营情况，并通过官方信息披露媒体、公司官网、官方媒体渠道同步发布相关信息。 同时，按照《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》的要求，公司董事会秘书及证券事务部门将持续做好投资者关系管理与信息披露相关工作，与投资者建立畅通的沟通机制，收集分析市场各方对公司价值的判断与预期，持续提升信息披露的透明度与精准度，并加强舆情监测分析、依法依规回应市场关切。 公司虽不属于主要指数成份股公司及长期破净公司，无市值管理强制要求，但公司将按照监管指引精神，结合自身实际情况持续规范开展市值管理相关工作。 重要提示：公司市值受多重因素影响，公司不承诺市值目标，也不对股价走势作出预测，请投资者理性投资、注意投资风险。公司将继续以提升经营质量为核心目标，努力以扎实的经营业绩回报广大投资者。感谢您的关注与监督，欢迎您通过业绩说明会、互动易等渠道持续与公司沟通！ 问题六、若后续出现行业下行加剧、新业务不及预期等重大风险，管理层有哪些预案保护股东权益？ 答：感谢您对公司风险管理的关注。经营始终伴随不确定性，公司对此有清醒认识，并已建立起覆盖经营、研发、
--	---

	并购等环节的系统性风险管理机制。现就您关心的行业下行、新业务不及预期等情形下的应对安排，说明如下： 一、关于行业下行加剧的应对：以经营韧性对冲周期波动 煤炭行业资本开支存在周期性，公司对此有充分的预期与管理安排，主要通过四个层面增强经营韧性： （一）市场结构多元化，降低单一市场依赖。公司已形成“煤矿+非煤矿山+新业务”的市场组合：2025 年非煤矿山业务收入同比增长 95.43%、占比提升至 26.35%，2026 年上半年延续增长；公司于 8 月以现金收购华洋通信 60%的股权。多措施组合提升公司经营规模，使公司能够有效对冲单一行业周期波动的影响。 （二）严格费用与现金流管控。2026 年上半年公司销售费用同比下降 25.21%，经营活动现金流量净额持续好转（2026 年半年度 5,186.85 万元）；公司强化应收账款与存货全流程管控，期末资产负债率降至 26.89%，货币资金充实、流动性充裕，为抵御行业波动提供了坚实的财务基础。 （三）顺应政策导向，把握确定性需求。矿山智能化建设系国家政策强约束方向，要求行业 2026 年煤矿智能化产能占比不低于 60%、机器人替代率不低于 30%等量化目标及 2030 年更高目标，决定了行业资本开支“只是周期性节奏调整、智能化建设不会缺席”。公司产品与政策方向高度契合，能够充分受益于智能化建设的确定性需求。 （四）动态研判、及时调整。公司密切跟踪煤价走势、行业政策与客户资本开支变化，及时优化经营策略与资源配置，确保经营计划与市场环境相匹配。 二、关于新业务不及预期的应对：以研发纪律控制投入风险 公司对矿山防爆机器人、AI 大模型等新业务的投入遵循“聚焦主业、分阶段推进、动态评估”的原则： （一）投入强度可控。公司研发投入占营业收入比例约
--	--

10.5%—11.2%，且全部费用化，投入规模与公司体量相匹配，不盲目扩张，不构成不可承受的财务负担。

（二）项目化管理。新业务均实行立项评审、里程碑节点管理，按方案论证、零部件验证、样机试制、系统联调、认证检测等节点跟踪评估，对投入产出不达预期、技术路线发生重大变化的项目，公司将及时评估并调整研发计划。

（三）与主业深度协同。矿山防爆机器人、AI 应用等均围绕矿山安全这一核心场景展开，即使单项业务商业化节奏慢于预期，其技术成果亦可反哺主业产品升级，最大限度降低沉没成本风险。

三、股东权益保护举措

公司通过以下措施持续保护股东权益：股份回购（2025 年度实施股份回购金额约 2,550 万元）；通过业绩说明会、投资者集体接待日、互动易等渠道保持信息披露透明与沟通畅通；公司董事会、审计委员会及独立董事依法履行职责，持续完善内部控制体系。

重要提示：上述预案属于公司经营管理层面针对系统性风险管理的安排，风险的发生及其影响程度仍受宏观经济、行业政策、市场环境等多重因素影响，相关安排不构成对公司业绩或股价的承诺，请投资者理性投资、注意投资风险。

公司将持续以审慎的扩张、透明的披露、扎实的经营业绩和稳定的投资回报，努力维护全体股东尤其是中小投资者的合法权益。

问题七、我们注意到，公司于 2026 年 9 月 14 日披露了《股东协议转让部分股份暨权益变动的提示性公告》：股东暨实际控制人马焰先生与股东叶立胜先生拟合计向武汉东海重装控股有限公司（以下简称“东海控股”“受让方”）协议转让所持公司 5%股份（1,540.03 万股，转让价款约 1.23 亿元），转让完成后马焰先生持股比例由 15.24%降至 11.43%，东海控股将持有公司 5%股份。为准确理解本次权益变动对公

公司及广大股东的影响，现向您请教三个问题：1、关于转让意图与资金安排；2、关于受让方与公司的协同价值；3、东海控股本次受让后将成为持股 5%的重要股东，公司或受让方目前有无其提名董事参与公司治理的相关安排？本次权益变动对公司控制权稳定和治理结构有何影响？

答：感谢您对公司重大事项的关注，针对协议转让事项相关说明如下：

一、关于转让意图与资金安排

本次转让方马焰先生、叶立胜先生主要系基于自身资金需求出售股份；受让方东海控股则基于对公司主营业务、发展前景及内在价值的认同。其中，叶立胜先生本次转让所得价款将有部分用于解除其股份质押。

二、关于受让方与公司的协同价值

目前，上市公司矿山智能化业务所处行业竞争较为激烈。马焰先生作为公司实际控制人、董事长，基于公司业务发展现状及未来发展规划，计划引入优质战略投资者，以支持公司长远发展。东海控股实际控制人之一李俊松先生控制的武汉东海石化重型装备有限公司，下游客户包括陕煤集团、晋煤集团、神华集团、宁夏煤业、靖远煤业等大型煤炭集团，并覆盖石油、化工等领域客户资源；东海控股另一实际控制人张俊先生具有丰富的投资经验，其控制的深圳市维森特软件股份有限公司拥有一支在多媒体录播领域具备丰富研发、设计经验的团队，同时张俊先生个人也在非煤矿山等领域积累了一定的客户资源和技术资源。东海控股成为公司持股 5%以上股东后，未来可为公司赋能，有利于公司突破关键产品技术、拓展客户群体和应用场景，进一步提升综合竞争力，促进公司高质量发展。

三、关于董事提名安排及对公司治理的影响

东海控股成为公司持股 5%的重要股东，根据相关法律法规及《公司章程》的有关规定，东海控股享有提名董事候选人的权利，公司欢迎产业合作方积极依法依归行使权利，支

持公司长期可持续发展。

若本次协议转让顺利实施，转让完成后，马焰先生持股比例将变更为 11.43%，仍为公司第一大股东（暨公司实际控制人），不会导致公司控制权发生变更，不会对公司生产经营及治理结构产生重大影响。

重要提示：本次协议转让尚需深交所法律部审核通过并在中登公司办理股份变动手续，公司会持续关注并及时披露协议转让进展，若后期发生需披露的重大事项，公司将及时披露进展情况，请投资者注意投资风险。

问题八：请董事长谈谈对知与行未来发展的展望，未来是否有进一步控制的打算？

答：目前全球商业航天已经入爆发式增长周期，中美主导全球竞争格局。美国 SpaceX 目前占据全球商业航天大部分市场份额，处于行业领先地位；我国经过多年的发展，现已经迈入规模化组网与商业化运营的关键期，市场份额稳居全球第二位，且中国产业增速领跑全球。

十五五规划纲要首次将“航天强国”纳入核心建设目标，是我国抢占全球太空资源竞争话语权、保障国家信息安全的核心基础设施。“十五五”是我国商业航天从“技术追赶”迈向“产业引领”的关键窗口期，战略价值全面升级，未来商业航天市场空间巨大。

2026 年我国产业密集突破，多项核心技术实现从“0”到“1”的突破：全球首次海上网系捕获回收、国内首次入轨级火箭着陆腿式陆地回收，中国成为全球首个同时掌握陆地与海上两种回收路线的国家，即将进入低轨卫星建设密集发射期，商业航天即将启动商业化运营。目前我国已构建起商业航天完整产业生态。可以预见在未来几年，我国商业航天将开启爆发式增长。

重庆知与行是一家专业从事卫星通信终端产品的研发、生产、销售的高科技企业，已取得《增值电信业务经营许可证

	证》，可在全国范围内开展“国内甚小口径终端地球站通信业务”、“内容分发网络业务”以及“互联网接入服务业务”。目前全市场已获取该牌照的企业不多，随着未来商业航天市场的不断发展，预计相关牌照的颁发将进一步收紧，具有稀缺性。公司会利用好这些牌照，抓住机遇开展卫星互联网通信相关业务。截至目前，重庆知与行业务拓展已取得初步成果，2026 年度累计获取订单约 2,000 万元。 公司战略发展从来不是一成不变，而是随着行业及公司发展实际情况动态调整，随着重庆知与行的发展，未来若公司针对其控制权问题发生重大事项，公司会依据法规及时履行信息披露义务。 重要提示：重庆知与行的经营情况敬请关注公司定期报告及公告，且重庆知与行卫星通信业务的拓展受行业政策及市场竞争等因素影响存在一定不确定性，请投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	不适用
日期	2026 年 10 月 12 日