

证券代码：301603

证券简称：乔锋智能

乔锋智能装备股份有限公司
2024年7月25日投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（腾讯会议）
参与单位名称及人员姓名	广发基金、财通资管、申万菱信、农银汇理、太保资产、博时基金、国泰基金、华富基金、国投证券共 11 人
时间	2024 年 7 月 25 日上午 10:45，下午 13:00、14:45、16:00
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：陈地剑 证券事务代表：王璐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>1、主营业务：乔锋智能从 2009 年成立至今，一直专注于数控机床主业。机床是制造机器的机器，又称工业母机，是工业体系的基石，关系到国防工业和国计民生。</p> <p>2、产品及应用：经过十五年时间的积累和沉淀，公司已完成金属切削机床领域的全系列布局，产品包括钻攻机、立式加工中心、卧式加工中心、龙门加工中心、五轴加工中心、车床、磨床等品类共 80 多款机型，可以广泛应用于通用设备、汽摩配件、消费电子、通讯、模具、军工、航空航天等各行各业。</p>

3、研产销情况

公司研发生产基地分布在东莞、南京、银川三地，随着公司在东莞、南京新建生产基地陆续投入使用后，公司产能紧张情况得到缓解，为公司后续发展特别是开拓大客户和海外市场奠定了坚实基础。

公司员工超过 1400 人，其中研发人员超 240 人，在原有的产品升级、新产品开发、核心部件自研自制以及基础技术研发上齐头并进，并与西安交通大学、安徽工业大学、东莞理工学院等高校开展产学研合作。

公司销售服务人员超 300 人，在全国主要城市设有销售服务网点近 40 个，并搭建了海外销售团队，在墨西哥、土耳其、印尼、越南等国家开发了代理商，具备快速发现市场需求并敏捷高效为客户提供技术服务和交付产品的能力。

4、行业发展趋势

首先，机床行业是一个非常庞大的市场，全球近 6000 亿人民币的市场容量，中国作为第一大机床生产和消费大国，占比在 30%以上，因此行业成长空间大。结构上，我国以前以国有机床企业为准，近几年民营企业为主蓬勃发展，成为行业主导力量。政策上，因为机床产业对制造业、国防等至关重要，近几年国家对机床产业发展的政策支持力度非常大。

其次，中国机床产业数控化率近几年持续提升，数控化率从 2000 年的 8%提升到 2023 年仍然只有 46%，而日本、美国、德国等国家数控化率基本在 80%以上，因此未来数控化率仍有提升空间，有望加速提升。

再者，随着国内机床企业技术的进步，品质管控能力的提升，与国外差距在逐步缩小，国产机床已可以满足绝大部分场景的加工需求，加上下游应用领域如 3C、新能源汽车等行业国产化快速推进，机床国产化替代正加速推进。

最后，近几年在新能源汽车、自动化、机械制造等行业，

客户因为人工成本、管理难度、产业升级提高品质要求等原因，加上机床自动化技术逐渐成熟，机床产业由原来单机发展向自动化组线发展的趋势越来越明显。

5、公司业绩：2019至2023年，公司营业收入分别为4.56亿元、7.67亿元、13.1亿元、15.48亿元、14.54亿元，年均复合增长率达33.64%；归母净利润分别为0.59亿元、1.24亿元、2.31亿元、1.91亿元、1.69亿元，年均复合增长率达30.04%。2022至2023年业绩增速有所下滑，主要受宏观经济和公司投入增加影响所致，经过短暂调整后，2023年第四季度以来已重新恢复增长。

随着公司产能紧张情况得到缓解；随着近几年新培育的数控车床、数控磨床、高端卧加、五轴加工中心等产品及配套自动化线开始批量销售；随着新能源汽车、铝压铸、3C等重点领域和重点客户的开拓逐渐取得成效；随着核心零部件如主轴、动力刀塔、精密转台自研自制推进，公司管理层对公司的发展充满信心。

6、未来规划：公司将秉承“让制造更稳定、更精准、更高效、更智能”的使命，继续专注于数控机床主业，持续深耕做强。持续加大研发投入，向高端化、自动化、智能化发展，不断提高核心零部件自制比例，加强国内相对薄弱区域的市场开拓，加快全球化发展步伐。

二、问答交流

1、公司的下游大概是什么行业，分别占比大概是多少？

机床被称为工业母机，产品广泛应用各行各业金属部件加工。公司客户按行业分类统计，2023年排名第一的是通用设备，占比47.86%，通用设备中包括了自动化、工业机器人、机床、阀门众多细分领域；第二个是汽模配件，占比11.14%，主要是新能源汽车；第三个是消费类电子6.59%。另外还有模具、军工、航空航天、工程机械、医疗器械等行业。

2、公司 2023 年 Q4 订单开始恢复,今年上半年情况如何?

自 2023 年 10 月份开始,机床行业景气度和公司订单情况均有改善,并延续到了今年上半年。2024 年第一季度公司营业收入、净利润实现同比增长,基于手订单和市场情况等,公司《招股说明书》中披露预计“2024 年上半年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 1.01 亿元至 1.10 亿元,预计同比增长 17.48%至 28.07%”,具体情况因半年报数据还在统计编制中,公司预约了 2024 年 8 月 28 日披露《2024 年半年度报告》,请届时查阅公司披露的定期报告。

3、公司的核心部件主要从哪些供应商采购?是否有国内供应商备选替代的方案?

公司综合机床性能需求、匹配度、下游市场客户偏好及供应周期等多方面因素自主决定选配的数控系统、丝杆、线轨等核心零部件品牌。

数控系统方面主要选择发那科、三菱、西门子,同时已与华中数控、凯恩帝、广州数控等国产数控系统品牌建立合作,积极在多款机型上进行研发测试及优化,研发的高端多轴机床亦开始采用国产数控系统。公司会积极采取措施,应对在极端情况下如境外品牌出现供应障碍时,可以较快切换选用国产数控系统。

核心部件丝杆、线轨方面主要选择 THK、PMI 等,相关品牌在中国境内均有制造工厂,公司与前述供应商或其代理商均合作稳定。目前公司可以选择的丝杆、线轨品牌较多,境内品牌与境外品牌技术水平差距相对较小,公司已与凯特等国产丝杆、线轨品牌建立合作或联系,公司会加大开发国产丝杆、线轨供应商,保障相关部件供应安全。

除上述外,其他核心部件如主轴、动力刀塔、精密转台等核心部件公司已基本完成自制或以国内供应商供货为主。

4、公司海外市场的拓展情况?

	<p>公司重视海外市场开拓，因为前期公司产能紧张及疫情等原因，是在近两年才开始布局海外市场。开拓海外市场后，发现公司产品在东南亚、土耳其、墨西哥等国家或地区具有较强竞争力，所以公司持续搭建团队，在土耳其、墨西哥、印度尼西亚、越南等国家开发了代理商。海外市场以经销代理模式拓展为主，目前以国内生产，通过海运、铁路运输等发货到海外。海外市场收入增速较快，毛利率相对国内更高，目前还处于发展初期，占整体收入比重不高。</p> <p>5、公司采用直接销售模式的原因，未来是否会有变化？</p> <p>公司收入主要集中在华东长三角和华南珠三角地区，上述地区民营经济活跃、制造业客户较集中，较多客户注重性价比及产品售后保障，更偏向于直接跟机床厂商采购。同时，公司采用直销模式具有经济性、更贴合客户需求、更快的响应速度，最终有利于增加客户粘性，并逐渐在区域内形成品牌影响力。因此，公司在长三角、珠三角等经济发达且相对集中的地区，会继续采用直销为主、经销为辅的销售策略，在西南、西北、东北以及海外市场等经济分布较为分散，直销覆盖成本较高的区域，会积极借助经销商力量开拓市场。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年7月25日