

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9月5日投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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	中金公司、工银瑞信基金、阳光资产、广发基金、海富通基金共9人
时间	2024年9月5日上午9:50
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><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p><b>1、主营业务：</b>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><b>2、产品及应用：</b>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> <p><b>3、研产销情况</b></p> <p>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</p>

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，近几年以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，机床企业正在与下游应用行业互相成就，共同加速推进国产化替代。

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%。2024 年上半年营业收入为 8.07 亿元，归母净利润为 1.14 亿元。

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、从刚公布的 2024 年的半年报看，销售费用有比较大幅度的降低，原因是什么？**

一方面是会计政策变更原因，根据 2024 年 3 月财政部会计司编写的相关会计政策，企业提供的、不能作为收入规定的单项履约义务的质量保证产生的预计负债从“销售费用”全部调整至“营业成本”，影响金额为约 200 万元，从而使得销售费用减少了 200 万元。

另一方面从 2023 年开始公司优化销售服务团队，提效控费后，销售人员薪酬和销售服务费管控较好，2024 年上半年，同比出现下降。

**2、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。

**3、公司对外披露的 2021 年~2023 年的前五大客户销售情况中，有三家名称中含有“融资租赁”字样的公司，原因是什么？**

公司存在终端客户通过融资租赁公司购买公司设备的模式。该模式下，公司作为设备的出售方及融资租赁业务的出卖人，融资租赁公司作为设备的名义购买方及融资租赁业务的出租人，终端客户作为设备的实际使用方、购买方及融资租赁业务的承租人。因融资租赁公司是公司设备的买方，并取得设备的所有权，所以公司将融资租赁公司列为客户，据此口径统计前五大客户中存在融资租赁公司。融资租赁业务模式在机械设

备行业里较为普遍,将融资租赁公司列为客户,属于行业惯例。实际上按上述口径统计的数据,前五大客户列示的融租租赁客户包含的是通过融资租赁方式购买设备的众多终端客户的汇总。

#### **4、公司海外市场的拓展情况?**

因为前期公司产能紧张及疫情等原因,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,所以公司开始重视海外市场开拓,持续搭建销售团队,并在土耳其、墨西哥、印度尼西亚、越南等国家开发了代理商。

目前,公司海外市场以经销模式为主,并主要以国内生产,通过海运、铁路运输等发货到海外,后续将积极探索在境外设立子公司,搭建海外销售平台,设立海外现货仓库等方式进一步加大海外市场开拓。海外市场业务增长相对更快,毛利率高于国内,但整体上还处于发展初期,占公司收入比重不高,还有较大的发展空间。

#### **5、公司采用直接销售模式的原因,未来是否会有变化?**

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,较多客户注重产品和售前售后服务,更偏向于直接跟机床厂商采购。同时,公司采用直销模式可以更贴近、更快响应客户需求,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的销售策略,在西南、西北、东北以及海外市场等经济分布相对分散,直销覆盖成本较高的区域,会继续积极借助经销商力量开拓市场。

#### **6、公司未来会在研发方面会有持续的投入吗?**

公司高度重视研发的投入,坚持将技术创新、产品创新作为公司发展的核心驱动力。经过多年的投入和沉淀,公司技术

实力持续提升，与国内数控机床企业相比具备较强竞争力，但在高档数控机床、多轴机床、核心部件以及材料、热伸长等基础技术领域仍需要持续进行研发投入。因此公司会持续研发投入，持续提升公司产品性能，并研发出更多市场需要的中高档数控机床产品，进一步提升公司核心部件自制比例。

## **7、公司的竞争优势有哪些？**

### **（1）产品优势**

公司已在金属切削类机床领域完成了立式加工中心、龙门加工中心、卧式加工中心、数控车床、数控磨床等品类超 80 多款机型的完整布局，能满足多种不同材质、精度、尺寸的工件加工要求，能为有多种机床采购需求的客户提供一站式产品供应服务。因公司历来重视产品技术和品质投入，在市场上塑造了品质可靠的品牌形象，并且具备为客户提供自动化线、整体加工解决方案的能力。

### **（2）销售网络优势**

超 300 名客服人员 and 近 40 个销售网点遍布主要城市，直接对接终端客户，快速响应客户需求，发现市场商机，为客户在售前、售中和售后服务中提供高效、便捷、专业的服务；并为研发端充分提供市场信息，让研发更加贴近市场，更好发现市场痛点和需求，有针对性的改善产品性能，开发出市场真正需要的产品。

### **（3）技术研发优势**

通过在行业内多年的技术积累，公司在机床精度保持、可靠性保持、核心功能部件研发及应用、控制系统应用开发、复杂工况下高效加工等数控机床制造技术领域积累了丰富的经验，已获得专利超 200 项，软件著作权 25 项，是国家标准《工业机械电气设备及系统数控 PLC 编程语言》主要起草人之一。公司已组建一支超 240 名专业基础扎实、工程化实践经验丰富的研发队伍，建立了一套较为完善的研发管理体系和研发人员

绩效考核制度，能较好的激发研发人员的创新、创造积极性。

#### **(4) 管理体系优势**

公司实施精细化生产管理和成本管控体系，通过信息化、模块化、系统化的高效生产管理系统建设，形成了单元化可复制生产机制和成熟高效的技工培训机制。通过不断提高标准化程度和生产效率，大幅减少了人工生产对设备产生的误差，提升了产品整体的稳定性，使得公司可以在保证品质前提下较快提升产能产量。

#### **(5) 质量控制优势**

全流程品质控制机制和意识，公司生产过程中每个工序均按照《工序检验标准》进行严格的品质检验，严格控制装配过程中的精度要求。建立了全面科学的品质检测机制（近 30 道工序，约 180 项检测），体系化的品质检验流程，保证了产品出厂品质的一致性和稳定性。

**8、公司的主营产品为数控机床，被誉为“工业母机”可广泛运用于各行各业金属零部件的加工，未来公司是否有比较聚焦的领域？**

公司产品未依赖于单一行业或客户，但阶段性部分领域增长速度可能会相对更快。比如自 2021 年开始，公司重视在新能源汽车、航空航天、3C 和铝压铸等重点领域及客户的资源投入，针对上述重点领域搭建了由销售、技术、交付专家组成的铁三角组织，加大相关领域的数控机床及配套自动化线的开发，并根据不同领域制定了对应的产品和销售政策支持。经过几年的培育，在新能源汽车、3C 等领域的投入已经开始产生效益，进入收获期，增长速度相对其他应用领域更快。

**9、公司立式加工中心一直以来占公司销售收入的 80%左右，未来对于其他品类的产品是否有进一步的推广？**

自 2020 年起，公司在原有产品线的基础上，陆续开发了数控车床、数控磨床、高端卧加、五轴加工中心及配套自动化

	线等新产品，这些产品已经开始在市场上销售并贡献收入。公司自主研发的核心部件，如主轴和动力刀塔等，也已经广泛应用于产品中。上述产品有望成为推动公司业绩增长的新引擎。
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 9 月 5 日