

证券代码：301199
份

证券简称：迈赫股

迈赫机器人自动化股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年05月15日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理 张开旭 董事会秘书 卢中庆 财务总监 刘海燕 独立董事 袁长明
投资者关系活动主要内容介绍	1、2024年公司在新能源汽车领域的业务占比和营收贡献是多少？未来对该领域的业务拓展有哪些具体规划？ 答：尊敬的投资者，您好！2024年公司营业收入为109,100.84万元，其中汽车行业营业收入为100,808.59万元，新能源汽车领域的业务营业收入为93,854.72万

元，占营业收入比例为86.03%，占汽车行业营业收入比例为93.10%。

公司在当前国内国际新能源汽车客户群开发覆盖率已达40%，主要为知名主流车企。公司也开始对剩余潜在客户群（包括海外客户群）做了专项开发计划，设立专人负责目标客户的跟进和开发。同时根据当前行业发展的需求，在核心技术上做相应储备。智能装备市场开发周期较长，一般要2-3年，过程中公司将动态调整市场策略，结合市场或政策导向，优化落地节奏。感谢您对公司的关爱和支持！

2、公司智能装备系统在汽车行业的市占率如何？竞争对手有哪些？

答:尊敬的投资者，您好！目前对于汽车行业智能装备系统的市场总量并无官方权威数据，汽车装备行业涉及专业较多，但市场上还没有任何一家企业能完成全产线的设备制造。公司相对专业齐全（总装、涂装、焊装三大工艺技术积累）、软硬兼备（装备制造、规划设计、物联网信息化技术），是行业内较少的具备多产品生产能力的智能装备系统生产企业之一，公司综合实力和占有率在行业内均位居前列。主要竞争对手汽车行业约有总承包商2-3家，汽车行业单专业产品（总装、涂装、焊装）系统集成商竞争对手较多。感谢您对公司的关爱和支持！

3、在规划设计业务方面，如何保持市场竞争力并实现业务增长？未来有哪些新的业务拓展方向？

答:尊敬的投资者，您好！公司将采取以下措施增强盈利能力：

一、加强项目及内部管理。

	<p>1、建立项目全生命周期成本核算体系，严控人工成本。逐渐引入AI辅助设计工具和BIM协同平台，提升人均产值。</p> <p>2、继续推行数字化办公机制，优化图纸制作费用，降低其他间接费用。</p> <p>3、改进优化绩效奖惩制度，激发人员的能动性，实现科学的优胜劣汰，从而优化团队结构。</p> <p>二、控制优化设计分包费用。</p> <p>严格把控设计分包需求，优化选择专项设计分包单位，确保设计分包按最优方案实施。</p> <p>三、增加新业务结构，聚焦高附加值领域。</p> <p>1、工业方面采用EPC总承包模式从单一设计向“设计+施工+运维”延伸，获取全链条利润。</p> <p>2、专项咨询业务：发展绿色建筑认证（LEED/BREEAM）、碳排放测算、智慧城市规划等高技术门槛服务。</p> <p>3、数字化衍生服务：探索建筑能耗模拟分析，智慧园区，智慧社区，智慧城市设计等增值服务。</p> <p>4、聚焦医疗建筑、数据智算中心、低碳园区等专业领域，与此同时，做全产业链的植入如嫁接设备施工和运维、低碳环保、智慧园区系统的运维等。</p> <p>5、针对政策赛道（如城市更新、乡村振兴）成立专项项目组，提升此方面的业务份额。感谢您对公司的关爱和支持！</p> <p>4、2024年境外收入为零，是否受国际市场需求影响？未来拓展国际市场的主要目标和策略是什么？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司主要产品是智能装备</p>
--	---

系统及动力能源供应系统、规划设计业务，按照公司业务模式，公司主要产品在终验收完成后确认收入，公司项目生产周期以设计开始日期作为开工日，以终验收日期作为结束日。2024年及上年同期公司各项目平均生产周期约为18个月，2024年境外无终验收完成项目。

主要经营模式及产品生产过程详见年报第三节、二、报告期内公司从事的主要业务（二）主要经营模式。近年来，公司境外项目相对单一且数量较少，为进一步拓展国际市场，公司近几年已开始逐步规划国际市场布局。首先，公司依托现有主机厂客户的海外扩张，形成跟随式订单，快速切入海外市场。此外，为论证在海外设立工作机构及区域性技术服务中心策略的可行性，公司正在针对海外市场（欧洲、东南亚、中亚等）进行详尽的调研，并与一些当地的主机厂进行过商务交流。感谢您对公司的关爱和支持！

**5、前五大客户集中度达82.31%，是否存在依赖风险？
如何分散客户结构？**

答:尊敬的投资者，您好！公司不存在客户依赖风险。目前，公司与主流车企都建立了长期稳定的合作关系，客户集中度较高主要源于几个核心客户市场表现强劲、项目需求持续旺盛。尽管未来部分核心客户可能因销量波动影响短期合作规模，但汽车行业需求具备较强韧性，新兴客户的快速成长将及时填补市场空缺。这种动态平衡的客户结构，使得公司能够有效分散风险——当传统大客户贡献减弱时，新锐客户的增量需求自然形成补充，从而保障公司整体业务规模稳定增长。同时，公司也对剩余潜在客户群（包括海外市场）做了专项开发计划，并设立专人负责目标客户的跟进和开发。因此，短期个别客户的波动并不会对公司的长期发展构成

实质性影响，感谢您对公司的关爱和支持！

6、研发费用增长44.16%，主要投向哪些项目？目前有哪些技术突破？

答：尊敬的投资者，您好！2024年公司的研发费用金额为4,794.66万元，较上年同期增加44.16%。2024年研发主要投向项目有以下五项，分别为：（1）多车型快速切换的焊装新型输送系统；（2）新能源汽车制造智能控制系统研发项目；（3）高柔性、自主识别关键技术研发及应用；（4）迈赫云平台可视化建设研发项目；（5）智慧农业识别感知与收割关键技术研究与应用研发项目。

研发是现代企业持续发展、构筑竞争实力的核心。公司自成立以来，在研发方面持续投入，在智能装备行业持续深耕，在设备模块化、驱动控制、数据采集与应用上进行技术研发与创新，对设备结构进行优化和改进，不断增加设备的稳定性和减少设备故障率，增加用户使用体验，开展建模仿真及虚拟调试技术、优化控制逻辑。在设备维护、设备管理、生产节拍、物流及机械化传输设备等功能上进行改进，打破各系统间存在的架构与数据壁垒，实现数据的快速分析与挖掘，提供有价值的决策，不断增加设备的稳定性、减少设备故障率，促进产业结构优化、提升产品竞争力。在新行业探索上，以物联网为基础，运用工业互联网的架构与应用理念，融合大数据、云计算、5G、AI等新一代信息通讯技术，构建数据处理、数据可视化等技术，适应不断变化的业务迭代。在农业等场景进行机器视觉识别与分析技术、机械手精准抓取等技术应用。感谢您对公司的关爱和支持！

7、碳纤维碳舱粘接系统已应用在哪些客户项目中？市

场反馈如何？

答:尊敬的投资者，您好！碳纤维碳舱粘接系统属于高端产品使用技术，市场应用较少，现已成功应用于客户之一的焊接柔性线项目中，此项目与客户签订了相应的信息保密协议。该系统在实际应用中展现出了卓越的性能，客户反馈使用效果良好，满足了项目对碳纤维板件间间隙和粘接强度、对温度进行精确控制和检测、后续装配精度等的严苛要求。前期，该生产线已达到批量产车阶段，目前，公司正积极推进该项目的最终验收工作。感谢您对公司的关爱和支持！

8、上海分公司的定位是什么？是否计划拓展长三角地区业务？

答:尊敬的投资者，您好！上海分公司作为我公司的重要战略布局，其定位主要是为了满足公司经营发展需要，同时充分利用上海区位优势，促进公司业务发展，提升公司的综合竞争力。长三角地区作为中国经济最为活跃的区域之一，拥有丰富的人才资源、完善的产业链和巨大的市场潜力。通过上海分公司这一平台，可以进一步加大在长三角地区的业务布局，深化与当地企业和政府的合作，共同推动智能制造行业的发展。感谢您对公司的关爱和支持！

9、公司毛利率从16.49%提升至20.36%，是成本控制还是产品结构优化的结果？

答:尊敬的投资者，您好！公司主要产品是智能装备系统及动力能源供应系统、规划设计业务。主营业务收入中智能装备系统及动力能源供应系统2024年占比96.12%，上年同期占比96.10%，占比差异0.02%；规划设计业务2024年占比3.88%，上年同期占比3.90%，占比差异

-0.02%，2024年产品结构基本与上年一致。

2024年公司综合毛利率20.36%，上年同期毛利率16.49%，毛利率较上年同期增加3.87%，主要系2024年确认收入项目材料采购价格较2023年确认收入项目材料采购价格下降所致。公司直接材料主要包括基础材料、成套设备及配件、电气材料及标准件，主营业务直接材料中占比较高的为成套设备及配件和标准件，其中成套设备及配件采购价格下降导致综合毛利率上升2.64%，标准件采购价格下降导致综合毛利率上升0.62%。具体分析详见年报第三节、四、主营业务分析1、概述。感谢您对公司的支持与关爱！

10、新增发明专利和实用新型专利数量较往年是否有提升？技术转化率如何？

答:尊敬的投资者，您好！2024年度，公司授权专利数量为18个，其中发明专利6个、实用新型专利10个、外观专利2个。2023年度公司授权专利数量为14个，其中发明专利4个、实用新型专利10个。专利授权数量稳步提升。

公司所取得的专利，源自技术人员在日常工作或研发过程中的发明创造。专利的获取与技术成果的转化之间存在一定的滞后性，截至日前，2024年度授权专利的技术转化率大约为30%。公司始终致力于加强技术研发、提升技术创新能力、加强与高校及科研机构的合作，共同推动技术创新和成果转化。感谢您对公司的支持与关爱！

11、目前新兴产业的培育进展如何？有哪些具体的项目或业务？

答:尊敬的投资者，您好！目前，公司未涉足如外骨

骼机器人、人形机器人等新兴产业，而是致力于主营业务的深化发展，持续在智能制造领域进行探索与创新，不断拓宽整体解决方案服务的内涵与外延，这样不但可以实现主营业务产品价值链、产业链的延伸，还可以实现以智慧物联系统为核心，智慧工厂、智慧能源、智慧农业、智慧建筑等多元发展的业务布局，助力打造智能制造新版图。

在智慧物联业务领域，我们致力于将物联网技术与传统业务相融合，以促进产业智能化的转型。我们的项目和业务包括智慧农业、智慧能源以及工业物联网应用等。通过这些项目，我们正在逐步实现物联网技术在多个领域的深入应用，为客户提供更加智能化和便捷的服务。此外，公司也在持续地关注和研究新兴产业的发展趋势，以便在未来能够把握机遇，进一步拓展新的业务领域，推动公司的持续发展。感谢您对公司的支持与关爱！

12、看到公司应收账款余额较大，请问公司主要采取哪些措施来管理应收账款？

答：尊敬的投资者，您好！为应对应收账款账面余额较大的风险，公司制定了《项目验收及回款管理办法》及《市场营销管理制度》，对项目实施过程进行跟踪管理，规定了一套理性化的绩效考核办法，把项目款回收事项按比例分摊方式责任到人；通过进一步完善客户档案、加强客户信用审核；开展定期及不定期的对账清理工作；对逾期的应收账款，根据不同拖欠时间及不同信用评级的客户，采取不同的催收方法等一系列措施，妥善应对应收账款余额较大的风险。感谢您对公司的支持与关爱！

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年05月15日