

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

2025年9月4日投资者关系活动记录表

编号：2025-007

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：腾讯会议
参与单位名称	兴业证券 2 人、华西证券 2 人、东莞证券 2 人； 东方财富证券 1 人、新传奇私募 1 人、紫荆汇富 3 人； 华西证券 1 人、富国基金 3 人。
时间	2025 年 9 月 1 日 15:00-17:00； 2025 年 9 月 2 日 9:30-12:00； 2025 年 9 月 4 日 13:50-14:50。
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书：陈地剑 2、证券事务代表：王璐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2025 年上半年各下游行业销售占比及增长情况如何？</p> <p>公司下游行业各领域需求多点开花。通用设备行业 2024 年曾小幅下滑，2025 年上半年同比增长接近 10%，占总收入比重约为 36%；消费类电子行业 2025 年上半年增长约 190%，收入占比两年前 5%左右提升至 20%以上；汽摩配件（主要为新能源汽车产业），2025 年上半年同比增长约 60%，占比 14%左右；模具行业，上半年同比增长约 160%，占比约为 8%；工程机械行业:在经历连续几年下滑后，今年上半年恢复增长，同比增长约 170%，占比约 5%；其他行业:占比相对较小。其中航空航天、医疗器械等行业也实现了两位数增长。</p> <p>2、国内数控机床行业竞争格局高度分散的背景下，公司在市场中差异化竞争优势体现在哪些方面？</p> <p>（1）生产和成本优势：公司核心零部件自制率高，主要生产工</p>

序以自制为主，并通过垂直整合生产体系，实现主轴、动力刀塔、转台等关键部件自制，降低采购成本与供应链风险；同时，公司构建了单元化、模块化并行式生产方式，实施供应链集采、精细化管理机制，进一步提升了运营效率，降低生产成本。

(2) 产品和技术优势：重视品质和技术是公司发展的基因，凭借多年的技术和品质的投入，公司已完成金属切削机床的全产品系列布局；凭借多年市场口碑积累和完成上市，公司品牌知名度显著提升，品牌力得到增强。

(3) 营销优势：公司根据产品特性和客户分布，灵活采用直销与经销相结合的销售模式。对于华南、华东等客户群体相对集中的区域，采用直销模式，能够直接与客户沟通，精准把握客户需求，提高销售效率和利润空间，扩大市场占有率；针对客户分布较为分散的区域，采用经销模式，借助经销商的渠道资源和本地化服务能力，扩大市场覆盖范围，降低销售覆盖成本。

(4) 服务优势：数控机床行业客户销售和服务能力要求较高，多年来公司深耕国内市场，组建了经验丰富、响应迅速、技术完备的服务团队，并通过公司客户关系管理系统不断提升服务效率，为客户在售前、售中和售后服务中提供完整、专业和定制化的解决方案。为快速响应客户需求，公司在全国范围内设有 37 个常驻网点，配备充足的销售服务人员为客户提供高效、高品质的服务。

3、能否详细介绍公司制造体系具备哪些特点？又是如何在产量增加的情况下，保障产品品质的呢？

(1) 效率和品质兼顾的生产体系：由公司管理层带队历经多年打磨，形成涵盖 26 道大生产工序、170 多项检测的全流程体系，实行“专职质检+下道工序验证”的双重检验模式，从原材料到成品全流程把控；结合单元化、模块化生产模式，将整机拆分为标准化单元与模块，通过预配制物料和标准化作业，缩短生产周期的同时，确保各环节效率与品质一致性。

(2) 产研一体化协同：整合研发、设计与生产环节，公司汇聚具备知名机床厂商背景的人才，加速产品迭代速度，快速响应市场需求（比如部分定制化订单从需求、论证到交付的全流程闭环）。

(3) **柔性化生产模式**：采用“以销定产”为主、通用机型备货为辅的模式，既满足客户定制化需求（如标准机型选配论证后快速调整工艺），又保障常规订单的交付效率。

4、主轴、丝杆、滑轨等核心部件的采购及自制情况如何？

外部采购部件：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；核心部件丝杆、线轨方面主要选择 PMI、THK 等，同时公司已与部分国产丝杆、线轨品牌建立合作或联系。

自制零部件：主轴、动力刀塔、转台等核心部件公司已实现自主研发并广泛应用，上述部件自制既有利于保证产品品质，提升生产效率和客户满意度，又降低采购成本，成为公司产品竞争力的重要支撑。

5、目前在机器人领域的业务有哪些具体进展？当前阶段该业务对公司业绩的贡献如何？

机器人行业因人工智能的发展而受到高度关注，尤其是人形机器人具备更多可能性。机器人作为复杂的硬件本体，其大量金属零部件需要机床加工，因此该行业是具有成长潜力的增量行业之一。目前公司的车床和立式加工中心已在该行业实现应用，并组建了由国内外专家和技术精英组成的项目组，通过深化与合作，研发适配当前及未来机器人行业需求的核心设备，以提升下游硬件的加工效率和精度。尽管行业仍处于早期阶段，业绩贡献尚小，公司会保持战略定力持续投入资源开发。此外，公司通过参股投资下游机器人企业，如开普勒机器人，通过股权投资和技术业务合作，既助力下游企业硬件制造升级，也推动公司自身在人形机器人核心加工设备方面的开发与迭代。

6、公司未来的盈利增长将来自哪些方面？

公司未来的盈利增长将从行业机遇与自身发展双维度获得支撑：

(1) **行业层面**：在国家政策对机床产业的大力扶持、智能制造及产业转型升级加速推进的背景下，叠加机床设备更新换代需求持续

释放、国产替代进程深化、数控化率稳步提升等趋势，我国数控机床行业仍有广阔发展空间，为公司业务增长提供了良好外部环境。

(2) 公司层面：一是上市后品牌影响力与综合竞争力持续提升，加上长期技术与品质积累进一步强化了市场地位和产品口碑；二是东莞、南京新建生产基地投入使用，有效突破产能瓶颈，为3C、新能源等领域大客户拓展及海外市场突破提供产能支撑；三是近年培育的高端卧式加工中心、数控车床、数控磨床及高端五轴加工中心等系列产品已陆续进入批量生产及销售阶段，将成为新的增长引擎。基于此，公司对未来发展充满信心。

7、公司产品在折叠屏手机中是否有应用？

针对折叠屏转轴相关的零部件加工，公司已有大量应用，并推出了多款适用的设备。分别应对不同零部件加工需求，其中加五轴加工中心和钻攻系列产品在转轴加工的精度、关联度、转角速度及整体效率方面均有显著提升，已获得客户的良好反馈和认可。公司将持续优化相关设备性能，以更好承接折叠屏手机行业需求。

8、公司毛利率优于同行业的原因？

公司在制造端更多采用自制模式，一方面提升了效率和品质，另一方面也带来了部分制造端利润，从而提高了整体毛利率。其次，公司长期重视产品品质，积累了良好的市场口碑，有利于公司维持毛利率水平。此外，与华东地区主要采用经销模式的机床企业相比，公司以直销为主，经销为辅的模式。经销商需获得一定差价，因此在毛利率上存在一定差异。产品结构方面也存在差异，公司以立式加工中心为主，标准化程度更高，与华东部分友商以龙门加工中心和大型立式加工中心为主有所不同，这也影响了毛利率水平。

9、公司是否考虑海外并购，并购方向及考量因素是什么？

公司将持续聚焦数控机床主业，在内生式发展基础上，也将密切关注海内外优质机床企业或机床核心部件企业的发展及投资合作机会，不排除以投资、并购方式加速产业布局和业务发展。

附件清单

无

日期

2025年9月4日