

证券代码：300503

证券简称：昊志机电

广州市昊志机电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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（投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	广东国健安证券投资基金管理有限公司、深圳坤酉基金管理有限公司、深圳市紫筹投资有限责任公司、广州贤能传家咨询有限公司、中大情私募基金管理有限公司、广州汇垠澳丰股权投资基金管理有限公司、广州泽恩投资控股有限公司、深圳市稳水管理咨询有限公司、中国银河证券、瑞民投资、浙商证券、广州南粤澳德基金、广州融益资本、广东暴龙资本、广东金豆子、中信建投、国信证券、千榕资产、广州基金协会、深圳大秦基金、广州一丰私募基金、广州沐恩投资、澳门国际银行、广州君瓴投资、华银基金、广州通达投资、国投证券、南传私募、中信银行、华福证券
时间	2025年9月5日14：00-17：00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：汤秀清先生 董事、副总经理、董事会秘书、财务总监：肖泳林先生 证券事务代表：徐汉强
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅，由董事会秘书肖泳林为投资者讲解公司发展历程，研发、生产布局、主要产品等情况。 公司是一家专业从事中高端数控机床、机器人、新能源汽车核心功能部件等的研发设计、生产制造、销售与维修服务的国家高新技术企业。公司产品涵盖数控机床领域的主轴、转台、直线电机、数控系统、编码器等；机器人领域的谐波减速器、DD电机、低压伺服驱动、刹车机构、编码器、末端执行、力矩传感器等；新能源汽车领域的氢燃料电池空压机和曝气鼓风机等。 二、互动交流 1、公司立足主轴基本盘，又向转台，伺服电机，直线电机和精密零部件延展，构建一个成型的"精密制造平台"，请具体介绍下公司核心竞争力，护城河如何？

	答：公司秉承“立足自主技术创新、服务全球先进制造”的发展战略，紧抓我国高端装备制造业快速发展的契机，立足主轴行业，稳步向数控机床、机器人、新能源汽车等高端装备的核心功能部件领域横向扩张。公司的核心竞争力主要体现在： （1）技术研发优势：公司高度重视研发投入。近三年研发投入占营业收入占比均在 9%以上。公司研发人员近 400 人，均具备较为丰富的技术积累和研发经验。同时，公司还注重“产、学、研”合作，不断增强公司的技术储备和技术创新能力，有效地提升了公司技术研发的理论水平和前沿技术的储备。另外，公司能够快速响应客户的定制开发需求，并自主布局新产品、新技术的研发，以满足下游行业的相关需求。 （2）产品优势：公司产品面向中高端市场，主要产品的综合性能达到国内领先水平，部分产品可与国际领先品牌直接竞争。相对于国外竞争对手，公司产品性能优异、价格更具竞争力，且提供的保固寿命更长、售后服务更优、后续维护成本更低，具有较明显的性价比优势。另外目前公司产品涵盖各类主轴、转台、直线电机、减速器、数控系统、伺服电机、驱动器、传感器、编码器、氢燃料电池空压机和曝气鼓风机等数十个系列上百种产品。公司完善的产品序列和更广泛的下游应用领域可有效地分散个别应用领域的市场波动对公司经营业绩的影响。 （3）精密制造及质量管控优势：公司积累了丰富的高精密制造设备生产线优化设计、使用、调试和维护经验，掌握了一系列先进的工艺路线、工艺参数和过程控制措施，建立了完善的产品质量管控体系，形成了规模化的精密制造能力，在精密制造和质量管控方面具有较强优势。 （4）高端客户优势：公司已拥有一大批知名的机床制造商客户，客户和渠道资源积累深厚。子公司 Infranor 集团在瑞士、德国、法国、西班牙、意大利、美国、英国和中国等国家均设有子公司，并且在众多新兴市场国家拥有合作伙伴，建立了遍布全球的营销渠道，这有利于公司在全球范围内进行市场拓展和产品销售。 2、公司 PCB 主轴的业务情况如何？在手订单释放情况？ 答：2025 年上半年，公司主轴类产品实现快速增长，实现销售收入 45,398.79 万元，同比增长 27.17%，占主营业务收入的 64.56%，为公司核
--	--

	心收入来源。其中，公司 PCB 钻孔机主轴和 PCB 成型机主轴受益于 AI 算力基础设施（如服务器、高速交换机）需求快速增长及消费电子终端产品持续升级，其销售收入同比均实现较大幅度增长，目前公司该业务板块的订单持续交付中，整体情况向好。 3、公司机器人核心功能部件的技术优势和市占与同行竞争对比分析？公司是否会进入人形机器人？ 答：2025 年上半年，公司机器人核心功能部件实现销售收入 1,221.03 万元，同比增长 27%，占主营业务收入的比重为 1.74%。主要受益于产业加速发展、下游市场需求增长，以及公司产品竞争力的增强。与此同时，公司在存量市场的占有率稳步提升，产品可靠性和性能也在不断增强，目前在手订单都在按计划交付。 经过公司多年的研发创新，公司现在很多机器人零部件的核心指标全面超过国际一流产品，成功实现领跑。以谐波减速器为例，公司生产的谐波减速器产品传动精度比国际主流产品提升近一倍、振动幅度比国外产品降低 30%以上，可满足医疗、芯片制造等高端场景对“零晃动”的严苛需求。目前公司减速器、低压驱动器、力矩传感器、无框力矩电机、编码器已全部实现国产自研。 目前公司机器人业务形成了“N+1+3”的格局，其中“N”是指减速器、低压驱动、力矩传感器、无框力矩电机、编码器等机器人核心零部件，“1”是指以协作机器人为载体，“3”是指三大业务场景：生活美容、工厂上下料、新能源汽车充电。未来公司将持续加大投入，努力将其打造成公司第二增长曲线。 公司机器人核心功能部件的相关业务的销售收入较小，尚不会对公司业绩产生重大影响，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。 4、公司自研减速器传动精度比同类高 66.7%，静音技术，振动控制峰值比较超前，超越国际主流产品，可用于高精密芯片光刻机，航天精密仪器等领域，想问这核心技术销售情况如何？ 答：公司自研谐波减速器目前未应用于高精密芯片光刻机领域，但已与航天精密仪器开展对接测试。现阶段，该产品的核心应用领域为工业机器人与协作机器人，且该业务收入在公司整体营收中占比偏低，暂不会对
--	---

	公司整体业务运营产生实质性影响，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。 在产品技术方面，公司一直在谐波减速器的精度、振动控制、静音等技术方向寻求突破，直到去年我们找到合适的解决方案并进入实验与论证阶段，经过公司实验室验证后，公司谐波减速器在三项关键性能指标上实现了质的飞跃：传动精度大幅提高 66.7%，为高精度动作控制提供坚实支撑；振动峰值锐减 60%，显著优化机器人运动稳定性；噪音分贝降低 22.7%，有效拓宽了人机协作场景的应用边界。这一系列颠覆性的技术突破，不仅解决了行业痛点，更重新定义了谐波减速器的行业标准。随着公司谐波减速器产品的技术突破，我们预计减速器的销量能实现一定的增长。对于谐波减速器的性能指标，近期我们也已请美国权威机构对产品进行测试，预计 3-4 个月后有结果。 5、公司并购瑞士 Infranor 公司掌握高端伺服驱动、伺服电机和数控系统技术和工业机器人垂直协同，想问一下当时并购执行情况（包括海外业务延展，业绩对赌和商誉等）及这一块未来带来业绩增量情况，谢谢。 答：公司于 2020 年收购了瑞士 Infranor 集团，本次收购未安排业绩对赌。 （1）公司在收购瑞士 Infranor 集团之后获得了其在运动控制器、伺服驱动和伺服电机等领域的产品、技术、品牌、渠道和团队，进一步丰富了公司的产品线，拓宽了公司的下游市场领域，更加完善了公司的市场布局。 （2）公司收购瑞士 Infranor 集团形成商誉 4,157.45 万瑞士法郎。截至 2025 年 6 月 30 日，公司对 Infranor 集团商誉累计计提的核心商誉减值准备金额为 2,205.46 万瑞士法郎，非核心商誉减值准备金额为 25.91 万瑞士法郎。 （3）截至 2025 年 6 月 30 日，Infranor 集团生产的运动控制产品（伺服电机、伺服驱动、运动控制器）实现销售收入 13,424.11 万元，同比下降 18.60%。业绩下滑主要受欧洲宏观经济持续疲软的影响。欧元区能源价格持续上涨、通货膨胀率居高不下，PMI 指数长期处于收缩区间，制造业整体景气度偏弱。与此同时，客户投资意愿减弱、项目启动延迟，终端市场需求整体走低，对公司在欧洲市场的销售表现造成较大压力。 目前，公司已制定并推进相关改善举措，主要包括：①推动供应链整
--	---

	合，降本增效，并精减高层岗位，提升整体成本管控水平和产品价格竞争力。②强化销售管理与市场赋能。公司将加大对瑞士子公司销售体系的支持力度，提供策略指导与资源协同，推动区域市场深耕和客户结构优化，助力提升销售绩效。 6、公司在工业机器人布局是有得天独厚先发优势，在人形机器人布局情况如何？公司哪些产品是有这块优势，想了解这块未来公司技术竞争力？ 答：公司目前在机器人领域的产品涵盖谐波减速器、无框力矩电机、驱动器、控制系统、六维度力矩传感器、刹车机构、编码器、电磁快换模块、关节模组、末端执行机构以及 RV 减速器等机器人领域核心部件。公司谐波减速器、关节模组、无框力矩电机和编码器等产品可应用于人形机器人。截至目前，公司生产的谐波减速器、关节模组等机器人核心部件产品在向部分人形机器人厂商送样测试，该部分业务对公司整体业绩影响较小，尚不会对公司业绩产生重大影响，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。对于人形机器人，我们会保持关注，我们更倾向与大厂合作，把他们的“AI 大脑”与我们的核心部件结合。会保持研发，不会盲目扩张。 7、公司有涉足按摩机器人产品这块，想问公司基于何种战略考虑？还是业务协同性？ 答：2020 年，基于客户的需求，公司与客户共同开发了按摩机器人，该按摩机器人结合了中医经络和智能算法，其核心功能部件包括机器人关节模组、控制器、六维度力矩传感器、电动快换模块等协作机器人的核心零部件，上述部件零部件与研发能力直接复用公司在机器人领域积累的核心技术，可无缝适配按摩机器人研发与生产，按摩机器人是公司核心技术的横向延伸。 8、公司有不少机器人高精尖技术，非常想问公司研发投入环节和研发方向？公司研发高工和技术团队人员构成及战略储备情况，激励措施等如何？ 答：公司一直以来高度重视研发投入，2023 年-2025 年上半年公司的研发投入一直保持在营业收入的 9%以上，研发方向主要专注于数控机床、机器人等高端装备核心功能部件。目前，公司的研发人员近 400 人，研发人
--	--

	员储备充足，而且公司也会根据研发的需要，继续招聘相应的人才。 公司的激励措施有几部分，首先是 KPI 考核激励；其次是项目激励；第三是事业部和子公司达成即定目标后的超额利润分红激励；第四是股权激励，范围包含了公司核心技术人员和管理层，通过以上措施，团队的积极性非常高。 9、公司经营现金流尚可有没有纵向战略并购规划？会是哪些方向？ 答：公司一直稳扎稳打，第一是要把技术做扎实，第二公司要有利润，持续提升股东回报。公司主要围绕中高端数控机床、机器人、新能源汽车核心功能部件等业务版块做产业链的延伸，目前公司暂无并购规划，后续，公司会根据发展战略，在时机、条件和对象成熟的前提下进行适度的收购兼并，使公司形成更强的产业链协同效应以及更大的规模效应，提升自身竞争实力。 10、我们发现公司传统主轴业务与机器人等新业务的估值逻辑不同。市场目前更愿意为高成长性的机器人业务给予溢价。请问公司是否有计划在财报中分业务披露收入、毛利率和订单情况？ 答：公司在定期报告中已将主轴、机器人和运动控制产品等产品进行分业务披露，包括具体的营业收入情况、毛利率情况以及与以往年度的对比情况，具体详见公司的定期报告。 11、公司对未来 3 年机器人业务营收占比提升至什么水平有怎样的内部目标？随着规模上量和潜在竞争加剧，公司如何预判未来毛利率走势？毛利率和市场份额如何平衡？ 答：机器人业务是公司重点发展的战略方向之一。未来 3 年，公司内部希望通过技术突破、产品迭代和市场开拓，使机器人业务在整体营收中的占比持续提升，公司会根据市场环境和战略节奏稳步推进。 关于毛利率，随着规模扩大和产能利用率提高，单位成本将逐步下降，毛利率具备一定改善空间。但同时，行业竞争可能带来价格压力，公司会在保持合理盈利水平的前提下，更加注重市场份额和客户生态的建设。 12、公司实现未来 3 年增长目标所面临的最大的风险是什么？以及公司为此做了怎样的预案？ 答：公司未来发展主要面临以下几类风险（详细内容请查阅公司定期
--	--

	报告): (1) 宏观经济及下游行业需求的不确定性带来的经营风险 制造业投资受经济环境影响较大,若景气度下滑,可能带来订单波动。公司将加快产品结构调整,丰富应用领域,同时灵活优化市场与供应链布局,以分散风险。 (2) 毛利率下降风险 原材料、人工成本上涨及竞争加剧,可能压缩利润。公司将通过持续研发创新、工艺改进和规模效应降低成本,保持合理盈利水平。 (3) 海外并购整合与国际化风险 瑞士 Infranor 集团的业务与国内在制度、文化等方面存在差异,整合存在挑战。同时,国际政治经济不确定性也可能带来影响。公司正逐步推进管理、研发、市场的融合,建设国际化管理团队,降低潜在风险。 (4) 行业竞争加剧风险 核心部件领域竞争日趋激烈,尤其是主轴业务。公司将坚持技术领先和产品质量优势,持续加大研发与服务投入,提升综合竞争力。 总体来看,公司既正视外部环境的不确定性,也已制定多维度的应对措施,力求在风险可控的前提下实现稳健增长。 13、公司的销售模式是? 答:公司及国内子公司的产品销售以直销为主、经销为辅。公司客户主要包括机床制造商、机床终端用户、工业机器人系统集成厂商和工业机器人终端用户等。 14、公司是否考虑向海外布局机器人核心功能部件的销售? 答:目前,公司子公司 Infranor 集团已在多个国家建立了生产基地与销售网络,这为后续国际化业务推进奠定了良好基础。今年7月,公司针对数控机床和机器人核心功能部件业务“出海”召开了为期4天的战略会,希望能快速将产品推向国外,成为中国高端制造“走出去”的新名片。未来,公司将依据整体战略规划,持续评估海外市场机遇,稳步推进相关业务的全球布局。具体进展,敬请留意公司后续披露的相关信息。 接待过程中,公司董事长、董事会秘书与投资者进行了充分的交流与
--	---

	沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况；同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。
附件清单（如有）无	
日期	2025年9月8日