

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 10 日投资者关系活动记录表

编号：2025-008

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：腾讯会议
参与单位名称	华泰博瑞基金 4 人； 中欧瑞博基金 1 人； 平安基金 2 人； 长城基金 3 人； 融通基金 1 人。
时间	2025 年 9 月 9 日 14:00-15:00； 2025 年 9 月 10 日 10:30-11:30； 2025 年 9 月 10 日 12:00-13:00； 2025 年 9 月 10 日 13:30-14:30； 2025 年 9 月 10 日 15:10-16:10
地点	腾讯会议； 深圳市福田区福华一路 123 号中国人寿大厦 2204-2206； 深圳市福田区福田街道益田路 5033 号平安金融中心 A 座 L4 层； 深圳市福田区广电金融中心 38 层-39 层； 南山区粤海街道海德三道 1066 号深创投广场 41-42 层。
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
投资者关系活动内容介绍	一、公司简介 乔锋智能于 2024 年 7 月上市，主营业务为各类金属切削数控机床（亦被称为“工业母机”），产品主要应用于消费电子、汽车、模

绍	具、通用设备、航空航天等需要使用精密等级较高的金属零部件的各行各业，包括新兴领域如人形机器人、AI 服务器的液冷散热等，都需要大量使用到数控机床加工。公司数控机床产品，都是自主研发、自主生产，以自有品牌销售，超过 80%是直销。 二、2025 年上半年业绩情况 （一）2025 年上半年业绩表现 2025 年半年报显示，实现营业收入 12.14 亿元，同比增长 50.36%；归母净利润 1.79 亿元，同比增长 56.43%，增速有所提升。毛利率 30%，同比小幅提升 0.4 个百分点，盈利水平相对稳定。从单季表现看，2025 年二季度增长势头进一步强化：单季营业收入 7.36 亿元，同比增长 67.47%、环比增长 53.97%；单季度实际归母净利润 1.04 亿元，同比增长 65.79%、环比增长 40%，展现出持续向好的经营态势。 （二）业绩增长驱动因素 1、下游行业景气度提升：各领域需求多点开花，公司数控机床在消费电子、模具、工程机械领域的收入实现翻倍增长；在新能源汽车产业收入增长近 60%；医疗器械、航空航天等行业收入亦实现两位数增长；占公司收入比重最大的通用设备行业，扭转 2024 年小幅下滑态势，上半年收入增长接近 10%；仅在能源（包括风电、光伏）等少数行业的销售收入下滑。因此，下游行业景气度提升是公司业绩增长的主要原因之一。根据中国机床工具行业协会数据，2025 年上半年中国金属切削机床产量 40.3 万台（同比+13.5%），行业呈现复苏回暖趋势。 2、公司增速快于行业的主要原因 （1）扩产项目投产，产能提升：机床行业是需长期专注的长寿行业，“树百年企业，做行业领先数控装备提供商”是乔锋智能企业愿景。因此发展前期公司未盲目扩规模，而是沉下心打磨技术、品质与生产体系能力，而后才开始扩产。近两年扩产项目落陆续投产后，在品质稳中有升基础上，产能快速提升，为公司开拓客户，特别是开拓消费电子、新能源汽车等重点领域的大客户提供了有力支撑。加上公司对消费电子、新能源汽车等重点行业和客户的资源投入，2024 年起上述领域和客户的销售收入占比快速提升，成为公司增长的强大
---	--

	动力。 （2）市场份额向头部企业集中：中国金属切削机床市场容量巨大，但中小企业居多、市场分散，缺乏行业巨头和标杆。随着制造业转型升级，下游客户对机床产品的效率、精度、可靠性甚至自动化组线能力都提出了更高要求，中小企业因为技术投入、产品口碑、资金限制和市场影响力、品牌力等劣势，市场份额逐步向头部企业集中。特别是公司上市后，品牌效益叠加长期对品质重视积攒的产品口碑，获得了比同行业更多的市场机会。 （3）新产品成为增长新动能：2020 年以来，公司在原有产品线基础上，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，并已经开始在市场上销售和贡献业绩。公司自主研发的核心部件，如主轴、动力刀塔和转台等，已广泛应用于产品中，有助于提升公司产品竞争力，降低产品成本。上述产品和核心部件陆续批量销售及应用成为推动公司业绩增长的新引擎。 三、问答交流 1、请拆解一下公司 2025 年上半年各下游行业销售占比及增长情况？ 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。 2、国内数控机床市场分散，公司差异化竞争优势体是什么？ （1）生产和成本优势：公司核心零部件自制率高，主要生产工序以自制为主，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、主轴、丝杆、滑轨等核心部件的采购及自制情况如何？ 公司核心零部件采用自制与外部采购相结合的模式，综合平衡产品性能、客户需求适配、供应链稳定性及国产替代推进等多维度考量。 (一) 外部采购部件：公司会根据机床产品的性能要求、与下游客户生产场景的匹配度、供应链交付周期等因素，自主选择核心零部件品牌，同时积极推进国产替代布局： 1) 数控系统：以发那科、三菱、西门子等国际主流品牌为主（满足高精度、高稳定性需求），同时已与华中数控、凯恩帝、广州数控等国产数控系统厂商建立合作，逐步拓展国产系统的应用场景； 2) 丝杆与线轨：核心选用 PMI、THK 等行业成熟品牌，保障精密传动性能；此外，公司已与部分国产丝杆、线轨品牌建立合作或沟通联系，持续推进关键部件的国产替代验证。 (二) 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，上述部件自制既能从生产源头保障产品品质一致性，提升下游客户加工效率与使用满意度；又能减少对外部供应
--	---

商的依赖，降低采购成本与供应链风险，成为支撑公司产品竞争力的重要基础。

4、公司毛利率优于同行业的原因是什么？

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。

5、请具体介绍公司的销售模式？

公司根据不同区域经济发展水平、客户集中度等情况采用“直销为主，经销为辅”的销售模式。在珠三角、长三角等制造业较为集中的区域采取直销为主的模式。直销模式下，公司直接与客户签署合同。针对新行业、新领域，公司重点布局突破龙头企业，针对重点行业组建由销售总监、技术工程师、交付经理三方为核心的大客户销售团队，为大客户提供定制化的解决方案。获得行业龙头企业的订单能够使公司在目标行业中迅速产生品牌效应，提高行业内其他企业对公司产品的关注度。

公司在客户较为分散、直销渠道覆盖成本较高的区域采取经销和直销相结合的销售模式。经销商对当地市场情况更为熟悉，拥有资源优势，可以帮助公司更快地打开销售市场。公司建立了经销商准入机制，对当地资信情况良好且客户群体广泛的经销商进行销售授权，经销商在获得用户需求意向后向公司销售部门进行客户报备。经销模式下，经销商与客户签署销售合同，公司与经销商签署销售合同。

6、公司在机器人领域的布局如何，参股上海开普勒机器人对该领域布局有什么帮助？

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。公司通过参股投资下游机器人企业上海开普勒机器人，通过股权合作和技术业务合作，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加工设备方面的开发与迭代。 7、新能源汽车行业竞争加剧，下游对设备的机床设备的需求还会旺盛吗？ 尽管当前新能源汽车行业竞争加剧，但从行业趋势、下游实际需求及公司业务反馈来看，新能源领域对数控机床的需求仍具备多方面支撑，具体可从以下维度理解：一方面，行业“内卷”本质上倒逼产业链技术升级与效率优化，反而对加工设备提出更高要求。新能源汽车核心部件，如电池壳体、电驱系统、电机组件等的精度、一致性直接影响整车性能与成本控制，下游零部件厂商为提升产品竞争力、降低单位加工成本，需通过更新高精度、高效率的数控机床替代老旧设备，或引入自动化加工线以提升产能效率。这一“设备升级需求”并未因行业竞争而减弱，反而呈现结构化增长，公司 2025 年上半年新能源汽车领域收入同比增长约 60% 的表现，也侧面印证了相关需求的实际落地。另一方面，新能源汽车产业链仍处于扩容阶段，除整车厂竞争外，上游核心零部件、配套储能设备等环节的产能规划仍在推进，且国产机床在新能源领域的进口替代趋势持续深化。公司通过自主研发的高端卧加，如福思泰高端卧加等产品，已适配新能源汽车电驱系统、发动机缸体缸盖等高端部件加工需求，且凭借成本优势、快速服务响应能力，更易获得下游客户的设备采购订单。此外，公司也会持续跟踪新能源行业竞争格局变化，通过优化产品性能（如提升加工效率、适配更多部件类型）、深化与核心客户的合作，动态响应下游需求调整，保障在该领域的业务韧性。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 10 日