

证券代码：301186
债券代码：123187

证券简称：超达装备
债券简称：超达转债

南通超达装备股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流会）
参与单位名称及人员姓名	国泰海通证券、野村东方国际证券、中金传化、华夏基金、北京益安资本管理有限公司、中金财富江苏分公司、国信证券、东方财富证券、华西证券、华福证券、东北证券、西部证券、兴业证券、华鑫证券、天风证券、国投证券、华泰保兴基金、长城基金、交银施罗德基金、国泰基金、招商基金、长信基金、宏利基金、上银基金、东财基金、宁银理财、上海偕沣私募基金管理有限公司、上海子呈私募基金、上海初樱私募、畴私募基金管理合伙企业、北京泓沣私募基金管理有限公司、和君资本创始合伙人上海和君三度私募基金管理公司、深圳市前海长和汇众基金管理有限公司、上汽恒旭资本、天襄资本、上海沅沣投资管理有限公司、南京华晨投资管理有限公司、上海天臣企业管理有限公司、上海善达投资管理有限公司、上海禾升投资管理有限公司、上海昀启投资有限公司、上海珉御投资管理有限公司、上海仁布投资管理有限公司、北京俊远投资、彰天投资、自壹资本、睿华资本、博珏资本、恒睿资本、华曦资本、奕丰、泉汐投资、银叶投资、上海元藩投资、上海林鹰、上海沁闻投资、上海伏明资产、元一产融、中力资本、贝寅基金、蜂投资基金、一犁基金、卓赢投资、杭州尊新股权投资基金管理有限公司、中海融创（北京）投资管理有限公司、汉央供应链汉央股权投资、中财招商投资集团保理公司、天津银行上海分行、中铁信托、重庆国际信托、国华兴益保险、上海书云象限网络科技有限公司、上海证券报、证券时报、数创未来（上海）传媒科技、央视数字中国、国际金融报、21世纪经济报道、经济观察报、财联社、第一财经等及投资者

时间	2026年5月29日（星期五） 13:30-17:00
地点	上海浦东丽思卡尔顿酒店 3F大宴会厅
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：陈存友 总经理：吴浩 董事：陈浩 董事会秘书、副总经理：郭巍巍 董事：阮春煜</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司2025年利润上涨的主要推动因素是什么？ 答:一方面，受益于汽车行业景气度提升，公司核心业务模具及自动化工装设备订单增加。核心模具业务实现收入4.75亿元，同比增长12.41%;自动化工装设备及零部件业务实现收入2.34亿元，同比增长24.67%，成为增速最快的业务板块。 同时，公司持续优化产品结构与成本管控，整体毛利率提升至35.33%,较上年增加1.87个百分点。这其中模具业务毛利率高达40.90%，同比提升3.12个百分点;外销收入占比从43.46%提升至46.60%，外销毛利率达42.14%，均为高毛利贡献重要增量。 此外，公司2025年公司财务费用为-2382.76万元，同比大幅下降328.41%，信用减值损失较上年减少约770.70万元，进一步助推利润增长。</p> <p>2、请董事长介绍下接手超达一年内公司的变化。 答:这一年最大的变化，是公司从单一产品制造商，真正转向一体化解决方案服务商。 从经营成果上看，2025年公司实现营业收入近8亿元，同比增长9.94%，净利润超1.3亿元，同比增长37.14%，印证了公司现有业务稳健的业绩增长动能和可持续性。 从业务布局和战略方向上看，我们进一步明确了以新能源为核心、以智能装备为拓展方向的发展路径，研发投入持续推进，业务向新能源与智能装备延伸，不仅做强模具、检具、自动化工装设备、新能源零部件基本盘，同时我们也在强化技术创新与前沿布局，智能植保机器人等前瞻性项目也在稳步推进。从传统制造向高端制造、智能制造的转型升级，这也是超达装备过去一年非常明显的变化趋势。 而且，本人从事汽车零部件行业30多年，始终坚定看好中国汽车工业及汽车零部件行业未来发展前景，在这个过程中，我始终关注着超达装备，并认为与超达在市场资源、国际化发展等领域具备较高的产业协同价值，在整车零部件行业进行资源整合，赋能于超达的发展。</p> <p>3、请介绍下公司在接下来两到三年的发展规划。 答:过去二十多年的发展，超达装备已经在汽车内外饰模具、检具等领域打下坚实的产业基础，制造能力、研发能力、客户储备、海外布局都非常扎实，市场地位已得到认证。在接下来的</p>

发展中首先稳固好公司的基本盘，不过度追求规模，聚焦优质客户，拓展高质量订单，追求高质量发展。在此基础上，立足公司自身的精密制造优势，逐步实现现有业务的增量发展，模、检、工业务加大开发商用车、低空经济等增量市场，非标工装及自动化设备业务向汽车产业链外拓展，电池箱体业务寻求产业链纵向扩展机会。

超达智能是公司在机器人领域和智能农业领域的全新探索和未来重点布局方向，产品验证及市场开发工作稳步开展，目前已获得兵团农场、种棉大户、科研院校等机构的高度认可，已在新疆棉田应用测试，并且已经正式进行新品发布。最终形成形成模具、检具、自动化工装设备、新能源零部件、智能植保机器人五大业务协同发展的格局。

4、请介绍下公司新能源电池结构件的具体业务进展。

答:公司新能源电池结构件产品主要为动力电池箱体，用于承载及保护新能源汽车动力电池模块，2019年新增该业务板块。2025年公司自动化工装设备及零部件业务已实现收入超2.3亿，占公司营收比重接近30%，同比增长24.67%。在传统汽车市场上，公司与原有客户保持着良好的合作关系，在新能源汽车领域的探索也已有初步成效，产品已直接或间接应用于特斯拉、蔚来、比亚迪、吉利等新能源整车厂商。

此外，截至2025年底，公司可转债募投项目“新能源电池结构件智能化生产项目”已累计投入募集资金九千万元，项目投资进度近 20%，整体进展顺利，将逐步实现产能释放，进一步加速公司在新能源电池结构件领域的产能建设和市场竞争力，充实产品结构，增强盈利能力。

未来公司将继续以动力电池箱体为核心，依托全流程精密制造能力和同步开发配套能力，持续深化与下游整车客户和电池制造商的业务合作，力争在新能源零部件市场实现更大突破。

5、公司选择智能植保机器人这个赛道主要出于什么考虑？

答:公司选择这个赛道主要基于三方面考虑。第一，公司拥有二十多年精密制造积淀，从模具、检具、自动化工装、新能源电池箱体自然延伸至智能装备领域，新业务的拓展始终立足于公司自身的精密制造优势，方向清晰、协同可控。

第二，国内传统棉田机械存在作业效率低、农药浪费、智能化不足、故障率高等问题，且技术与国际先进水平存在较大差距。公司研发的智能植保机器人集成AI视觉、高精度导航、增程式动力等核心技术，实现精准无人化作业，可以填补高端市场空白。

第三，公司更着眼于推进农业智能化的长远布局。公司以农艺AI大模型为驱动，以高效可靠的智能硬件为载体，按照“数据采集-模型决策-机构执行”的作业模式，逐步从“自主执行”的单机智能向“自主决策”的生态智能迈进，打造智慧农业生态体系，以工业化的精细管理模式改造农业种植体系，以期最终实现农业领域的降本增效。

6、请介绍下公司智能农业机器人业务的具体进展。

答:从2025年8月开始,公司智能农业机器人业务的组织建设已全面落地,设立了全资子公司江苏超达智能科技有限公司和孙公司新疆超达智能科技有限公司,重点业务布局为新疆地区,2025年新疆棉花的产量占全国的92.8%,是中国棉花产业的基石,具备充分的市场空间。

公司智能植保机器人产品可应用于除草、杀虫、打顶、脱叶等全流程植保环节,已集成智能化核心技术体系:基于YOLOv8算法的AI视觉识别,识别准确率高达99%;可自动调整作业参数,变量施药,农药利用率提升30%;RTK高精度导航,支持厘米级作业路径规划;采用“超级电容智能增程式动力系统”和分布式轮边电驱系统,日均作业面积可达800亩以上。

公司智能植保机器人产品推广演示已覆盖新疆多个核心棉区,包括昌吉州、芳草湖、伊犁市、喀什地区、阿克苏地区等。

7、公司为何选择投资天创机器人?

答:公司选择战略入股天创机器人,一方面可以从上游供应链角度探索深度合作的可能性,为天创机器人持续研发投入与技术升级提供赋能;另一方面公司自身正从汽车装备领域向智能农业装备拓展,天创机器人在特种机器人领域的底层技术与超达智能的农业应用场景高度互补,通过深度战略合作,双方可在技术研发、产品迭代、市场渠道等方面实现协同,加速公司农业智能化产品的落地与迭代升级。

8、请问协众和超达如何落实产业协同?

答:双方在客户、技术、产能上高度协同。陈总在汽车零部件领域深耕多年,坚定看好中国汽车工业及汽车零部件行业未来发展前景,超达装备是一家制造根基深、产业链卡位准、成长空间大的优秀企业,具备内生性增长+产业链延伸的独特优势。超达深耕汽车模具二十多年,全流程制造能力、专利储备、高端客户与海外布局都非常扎实;同时超达早已完成模、检、工一体化布局,并提前切入新能源零部件,正好踩在行业转型升级的关键节点。

双方在海外市场方面也具备充分的协同潜力。协众国际在热管理系统领域已积累了国际化经营经验,超达装备则在欧洲、北美和泰国均设有海外子公司,外销收入占比持续提升。双方在市场资源和国际化发展领域具备较高协同价值,未来有望通过资源整合和渠道共享,共同提高海外市场份额。

9、公司第二增长曲线是什么?

答:公司的第二增长曲线非常清晰:一是自动化工装与整线解决方案,二是新能源电池结构件。三是智能植保机器人。2025年自动化工装设备及零部件业务收入达2.34亿元,同比增长24.67%,增速位居各业务之首。公司同时深度布局新能源智能植保机器人领域,目前产品已实现AI视觉识别、自动驾驶、全流程无人化精准作业等核心技术突破,已在新疆棉田实地应用测试,并已进行新品发布,未来有望成为公司新的业绩增长点

	<p>之一。</p> <p>10、如何看待未来超达装备的市场定位和形象标签？</p> <p>答:我们希望超达装备改变传统汽车模具企业的固有印象，稳步向新能源汽车产业链智能制造整体解决方案服务商转型。逐步形成模具、检具、自动化工装设备、新能源零部件多业务协同发展，国内和海外市场相互支撑的发展格局。同时在智能装备前沿领域形成特色优势，让智能植保机器人等创新业务成为公司新的亮点标签。也期待外界能慢慢换个视角看待超达，把我们看作新能源精密制造有实力的参与者、智能自动化领域的深耕者、稳定进步发展的汽车产业链配套企业，努力成长为有技术底蕴、有发展韧性、具备长期成长空间的行业优质企业。</p>
<p>日期</p>	<p>2026年5月29日</p>