

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

2026 年 7 月 16 日投资者关系活动记录表

编号：2026-006

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：
参与单位名称	大成基金 9 人、博时基金 3 人、财通基金 1 人、国联民生证券 2 人、中邮证券 1 人、长江证券 2 人、东方红资管 2 人、中颖资管 1 人、博普资产 1 人
时间	2026 年 7 月 16 日 14:30-17:00；
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、应用技术部副总监：郑举 3、证券事务代表：王璐 4、证券事务专员：汪泳展
投资者关系活动主要内容介绍	1、相较于同业，公司近年业绩增速表现突出，请问核心驱动逻辑有哪些？ （1）产品结构契合高景气赛道：公司以立式加工中心、高速钻攻中心为主，广泛应用于消费电子、新能源汽车、通用设备等需求旺盛行业，与部分以龙门加工中心为主的企业形成产品结构差异。（2）产能释放支撑交付：前期产能瓶颈逐步缓解，2023 年以来新建项目投产产能持续释放、生产品质体系不断完善，交付能力大幅提升，助力重点行业与大客户开拓。（3）直销模式高效可控：公司以直销为主，减少中间环节，快速响应客户需求，提升服务效率与客户粘性。（4）产品口碑与品牌优势：对产品和服务品质高度重视，持续投入技术研发与提升品质，产品和市场口碑与品牌影响力不断增强。（5）核心部件自制提升毛利：主轴、转台、动力刀塔等关键部件自研自制

比例提升，在保障产品品质、提升生产效率的同时，有效增厚公司盈利空间。

2、请介绍机床核心零部件自制、外采品类，自研部件带来的竞争优势，以及数控系统、丝杆线轨等部件海内外供应商配套与国产化布局进展？公司核心部件自制方面：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，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。

外部采购方面：公司综合考量机床性能需求、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，同时已与新代、华中数控、凯恩帝、广州数控等国产数控系统品牌建立联系或合作；丝杆、线轨方面，主要选用 PMI、THK 等品牌，同时公司已与部分国产丝杆、线轨厂商达成合作。

3、AI 服务器带动液冷赛道需求持续扩容，公司适配该领域的主力机型、核心竞争壁垒及中长期拓展规划如何？

散热领域是公司数控机床持续深耕的应用领域之一，近年来随着 AI 服务器算力密度与功耗持续提升，风冷散热效率无法满足需求，液冷散热方案及核心零部件市场需求快速增长。液冷板、流体接头等核心部件对加工精度、效率、稳定性要求较高，主要依靠高速钻攻中心、立式加工中心等设备生产，上述产品为公司主力机型。

公司数控机床应用于液冷散热领域主要有如下竞争优势：一是前瞻性布局，提前完成产品适配与技术升级；二是公司设备加工精度、运行稳定性与场景适配性优势突出；三是行业认可度较高，具备良好的客户基础与市场地位。

公司依托现有产品平台，结合液冷零部件加工工艺特性，优化现有产品、研发高适配机型，充分满足客户精密量产需求。未来随着液冷散热市场规模进一步增长，公司将持续深耕液冷散热赛道，持续推进公司机床在液冷散热精密金属结构件领域的渗透拓展。

4、公司直销收入占比显著高于行业水平，请介绍公司渠道布局与差异化销售策略？

	2025 年度公司直销收入占比为 88.32%。公司结合自身产品特性及客户区域分布特点，实行直销与经销相结合的复合型销售模式。其中，在华南、华东等客户资源集中区域，主要采用直销模式，通过直面客户开展业务对接，精准洞察客户需求，有效提升销售和服务效率，提高盈利水平及市场占有率；在客户分布相对分散的区域，则以经销模式为主，依托经销商成熟的渠道布局与本地化服务优势，拓宽市场覆盖半径，合理降低销售覆盖成本。 5、公司计划向不特定对象发行可转债，能否介绍本次募资投向、扩产规划以及项目建成后的中长期战略目标？ 为满足我国制造业向高端化、智能化、绿色化转型升级对高精度、高效率、高可靠性数控机床的旺盛需求，把握数控机床行业发展机遇，公司结合当前订单快速增长情况，提前布局产能扩张，拟通过公开发行可转债，为东莞、南京的扩产项目募集建设资金，同时补充运营所需流动资金。本次募投项目的顺利实施将有助于公司进一步扩大产能，可有效提升公司数控机床的批量生产能力，以巩固存量客户、拓展增量市场、抢占行业发展先机，满足下游领域对精密加工设备的需求，进一步提升产品市场份额与核心竞争力。
附件清单	无
日期	2026 年 7 月 16 日