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：2026-007

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	宝盈基金、长江证券、深圳泽恩科技有限公司、汇合创世投资管理有限公司、上海九益私募基金管理有限公司、华鑫证券、梦工场投资、上海理想资本、国投机械、中泰证券股份有限公司、国海证券、冠达泰泽基金、雷沃基金管理（深圳）有限公司、财信证券、深圳汇合创世投资管理有限公司、和君、高旗资本、广州泽恩投资控股有限公司、广东晖弘私募证券投资基金管理有限公司、金元证券、深圳优品、钜州投资、华尔投资、明富投资、同泰基金、中董汇、善行四海、深圳鑫泉资本、致远资本、海南诺和、中信证券、中金、越秀智造、财达证券、天风证券、招商资管、国投证券、前海股交投资、金信基金、乐中资本、西南证券、五矿证券、上海乘是资产、申万宏源、安信基金、深圳华众金融、TCL 创投、国泰海通、上海敦颐资产、中泰证券、中益仁基金、财通基金、贝诺资本、粒子跃动基金、首创证券、湘禾投资、国泰基金、兴业证券、上海迅胜投资、高竹基金、西部证券、深圳红华资本管理、前海辰星等机构及个人
时间	2026年11月11日（周三）下午15:30-17:30
地点	上证报深圳路演中心
上市公司接待人员姓名	董事长汤秀清 董事、副总经理、董事会秘书、财务总监肖泳林 财务副经理汤智锋
投资者关系活动主要内容介绍	**投资者提出的问题及公司回复情况** 公司就投资者在本次路演活动中提出的问题进行了回复： **1、公司 Q3 单季营收 6.73 亿元，同比增长 53%，环比基本持平，是交付节奏、产能瓶颈，还是订单结构变了？目前在手订单能覆盖到明年哪个季度？** 答：Q3 同比增速不错，一方面 PCB 主轴需求旺盛，目前客户都是按项目节点分批提货，季度之间交付有自然波动；另一方面我们高附加值的五轴主轴、转台、直线电机、丝杆导轨占比在持续上升，订单结构持续优化。公司前期根据订单情况持续在推进扩产工作，目前整体产能能满足在

	手订单的需求。 在手订单一直在动态变化，客户也会调整排产、动态交付，加上部分订单有保密约定，不方便说具体能覆盖到明年哪个季度。整体看在手订单比较饱满，对后续经营是有支撑的，我们也会持续做好排产和交付。 **2、公司今年以来主轴产能扩产情况？明年的扩产计划？** 答：上半年我们针对 AI 算力板相关的 PCB 主轴做了扩产，增幅超 100%，项目有序推进，新增产能将结合调试进度、订单情况逐步释放。 关于后续的扩产安排，公司已就岳阳湘阴二期项目签订招商引资合同，其中首期用地约 190 亩，主要用于 PCB 主轴及高端装备核心功能部件的产能建设，并采用新增产线+精益提产并行的方式，产能投放节奏跟随下游资本开支、母机国产化进度灵活安排。相关投资事项如达到披露标准，我们会及时公告。 **3、下游 PCB 厂正集中扩产，公司怎么判断 2027 年之后的设备需求？** 答：本轮 PCB 扩产主要是 AI 算力板、高速板、IC 载板带动，行业景气度高。按照行业周期规律，当前集中大额投入的节奏很难一直持续，后续需求会慢慢转向存量设备更新，叠加高端板材带来的增量，具体节奏还需要持续跟踪。高速板、载板配套设备门槛高，国产替代空间大。我们在深耕 PCB 高端配套的同时，也在拓展其他精密加工赛道，平滑单一行业的周期波动。 **4、前三季度转台、直线电机收入 2.35 亿元、增长 93.6%，客户是否与 PCB 主轴客户高度重叠？在 AI 服务器、半导体设备这些场景里，公司相对 THK、上银等外资品牌的份额和交付优势是什么？** 答：转台、直线电机的客户，一部分和 PCB 主轴客户是重合的，但也拓展了不少机床、通用自动化的新客户，客户结构在慢慢分散。AI 结构件加工、半导体精密装备这块，目前外资品牌还是占大头，国产替代是逐步渗透的过程。 对比海外品牌，我们有几个优势：本土技术团队响应快，可以跟着客

	户同步开发迭代；交付周期更好把控，供应链自主度持续提升；另外我们能提供主轴+转台+直线电机一体化方案，主机厂可以简化供应链。但这类高端场景认证门槛高、周期长，份额提升是慢慢来的，急不得。 **5、前三季度丝杆导轨收入 6461 万元、同比增长 74.7%，湘阴基地产能投放后，预计 2027 年的折旧和产能爬坡怎么安排？** 答：湘阴生产基地一期已经投产，二期也在按计划在推进，预计 2027 年规划建设。 产能爬坡我们坚持“先验证、再小批量、最后放量”的原则。2026 年投入 12 条产线，2027 年计划新增 13 条，到 2027 年年中整体规划达到 25 条线，优先布局精密级丝杆导轨，匹配机床、自动化、机器人客户的导入节奏，上述产线规划受客户验证、设备调试、市场开拓等因素影响，存在不确定性，具体根据实际运营情况进行推进执行。折旧这块会按会计准则、资产年限正常计提，跟着转固节奏逐步增加，新增折旧短期会给成本带来一点压力。但随着产能爬坡、良率提升、客户批量导入，收入增长会将逐步消化折旧影响，但具体节奏取决于实际经营情况。 **6、请介绍一下公司机器人业务的布局以及现阶段推进情况？** 答：我们机器人业务已经完成了“N+1+3”的布局。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”是指生活美容、工厂上下料、新能源汽车充电三大业务场景。 目前谐波减速器已经和不少协作机器人头部客户建立稳定合作，也在和部分人形机器人头部厂商对接送样、小批量验证。人形机器人行业还处在商业化早期，从测试到批量供货需要时间，我们跟着下游需求和行业节奏稳步推进。 **7、前三季度机器人核心部件收入 2538 万元、同比增长 152.8%，占营收 1.38%，怎么看待这块业务当前的增长节奏，后续放量主要的约束是什么？** 答：机器人核心部件这块增速确实比较快，但客观来说目前基数偏低、

	营收占比还很小，整体还处于市场拓展阶段。谐波减速器、关节模组已经向多家协作机器人、轻负载人形机器人客户送样，部分已经实现小批量供货。 这个行业最大的特点就是客户验证周期长，不同客户对于精度、刚性、寿命、振动等指标标准差异很大，需要持续迭代产品、配合客户长期测试，这也是后续规模化放量主要的约束。 **8、Infranor 前三季收入 2.08 亿元、同比增长 3.4%，上半年增速为 15%，Q3 单季增速放缓，后续国内外业务整合协同的战略安排？** 答：Infranor 前三季度收入 2.08 亿元、同比增长 3.4%，上半年增速为 15%，Q3 单季增速有所回落，主要受海外部分区域市场需求阶段性波动及客户资本开支节奏变化影响。 后续协同重点推进三方面：第一是技术端，持续整合 Infranor 在运动控制领域的研发资源与技术积累，推进公司整体研发水平和产品性能提升；第二是供应链端，持续推进供应链整合，加强国内外经营主体之间的协同，提升全球采购和资源整合能力；第三是渠道端，利用 Infranor 集团遍布全球的营销网络加快海外市场开拓，同时借助公司国内客户与渠道资源支持 Infranor 在中国市场的销售拓展。整合是长期过程，公司将持续深化海内外业务协同，推动技术、供应链、市场资源的整合，提升海外业务的盈利能力与经营稳健性。 **9、公司商业航天板块业务进展？预计 2027 年订单及出货量？** 答：公司依托高精密制造能力，在 2021 年成立精密服务事业部将业务延伸至商业航天领域，产品方面，公司已有火箭控制系统功能部件，卫星姿控系统与推进系统功能部件，客户方面，公司已与蓝箭航天开展业务合作，并与其他客户正在积极对接中。 商业航天这个行业订单受发射计划、项目立项、预算影响，暂无法对后续订单、出货量进行量化预判。我们将持续做好技术储备，抓住国产配套的机会稳步拓展。目前这块业务体量偏小，占主营业务收入约 1%。如果后续有达到披露标准的重大订单，我们会及时公告。

	10、前三季毛利率 42.67%，同比提升 5.2 个百分点。能否介绍毛利率提升的主要驱动因素？未来毛利率趋势预期？ 答：本轮毛利率抬升，一方面是 PCB 主轴销售规模扩大带来的规模效应，摊薄了制造成本；另一方面，受上游原材料价格上行影响，我们对相关产品适度上调了售价；同时高附加值产品占比持续提升，叠加精益智造、精细化运营共同带动。后续我们会持续推进高附加值产品放量、做好精益管控，力争保持较好盈利水平；毛利率也会受下游竞争、原材料、新增产能折旧、新品投入等因素影响，存在波动。 **11、三季末应收账款 11.61 亿元，较年初增 49.7%；信用减值损失同比增加 30.3%，增量应收主要来自哪些客户？信用减值损失是否还会增加？** 答：应收账款的增量与公司前三季度营收增长是相匹配的，主要体现在两方面：一是来自于销售收入的增长，受 PCB 行业、AI 算力的高速发展的带动，核心客户销售快速增长，带来了应收账款的阶段性增长，该类客户为公司长期合作的主要客户，资信状况良好。截止三季度，公司应收账款账龄结构健康、一年以内账龄占比约 90%，坏账率较低。 至于信用减值损失同比上升，主要是应收账款随收入增长而扩大，并非客户信用风险恶化，目前没有看到重大客户回款风险。后续公司也会继续加大回款催收，对超期账款专项跟进，内部也有销售回款考核机制，预计到年末应收规模会有所回落。
附件清单（如有）无	
日期	2026年11月11日