

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3月4日投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	招商证券 1 人
时间	2025 年 3 月 4 日下午 3:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：陈地剑 证券事务代表：王璐
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司主营产品数控机床主要增量领域是哪些？未来公司又是否有其他重点聚焦的领域？</b></p> <p>公司产品没有依赖于某一单一行业或客户，在不同阶段，部分领域的增长速度相对会更快一些，对整体业绩增长影响会大一些，比如 2024 年 3C 和新能源汽车领域的增长。公司重视在新能源汽车、3C、铝压铸等重点领域的资源投入，同时针对这些重点领域，组建了由销售专家、技术专家和交付专家构成的“铁三角”团队提供高效、敏捷、专业的服务。其次，机器人、自动化、低空经济等细分领域同样是公司数控机床着力培育的重要市场。鉴于产业升级发展和我国人口发展趋势，自动化需求必将愈发强烈，机器人尤其是服务机器人领域，将成为具有巨大发展潜力的市场。</p> <p><b>2、近期，人形机器人受到市场高度关注，公司在这方面</b></p>

的投入计划是怎样安排的？

人形机器人内部包含大量金属部件，诸如外框、骨架、旋转关节、直线关节等，均需要使用数控机床进行加工。公司数控机床可以应用于人形机器人部分零部件加工制造，并有相关的应用案例和客户，但目前该领域的数控机床销售金额在公司营业收入中所占比重低，对业绩影响小。公司会持续密切关注人形机器人发展，高度重视应用于人形机器人领域的数控机床产品、技术的研发和储备。

**3、公司前期客户结构中，小客户数量占比较大。那么，公司后续发展是否会将重心倾向大客户领域呢？**

前期，公司受产能限制，大客户交付能力有所不足，且中小客户在账期和价格相对较好，基于这些因素，公司前期客户群体以中小客户为主，后续公司会持续为中小客户提供高品质的设备和服务。

当前，随着公司新建生产基地相继建成投产，为大客户制造、供应、服务的能力快速提升，在 3C、新能源汽车、自动化等领域的大客户拓展已取得阶段性成果，大客户占比有望逐步提升。

**4、公司主要采用直接销售模式，未来这一销售模式是否会发生变化呢？**

公司收入主要集中在华东长三角和华南珠三角地区，上述地区民营经济活跃、制造业客户较集中，较多客户注重产品和售前售后服务，更偏向于直接跟机床厂商采购。同时，公司采用直销模式能够更紧密地贴近客户，更迅速地响应客户需求，有助于增强客户粘性，逐步在区域内树立起品牌影响力。

因此，在长三角、珠三角这类经济发达且客户相对集中的地区，公司将延续以直销为主的销售策略。而在西南、西北、东北以及海外市场等经济分布较为分散、直销覆盖成本较高的区域，公司则会积极地借助经销商的力量拓展市场。

	<p><b>5、公司未来研发投入规划？</b></p> <p>公司高度重视研发投入，将技术创新与产品创新作为推动自身发展的核心驱动力。经过多年持续投入与沉淀，公司技术实力快速提升，在国内数控机床企业中展现出较强的竞争力。但在高档数控机床、多轴机床、核心部件，以及材料、热伸长等基础技术领域仍需要持续进行研发投入。公司会持续保持研发投入强度，不断优化公司产品性能，研发出更多契合市场需求的数控机床产品，进一步提升核心部件的自制比例，增强公司整体竞争力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 3 月 4 日