

证券代码：603025

证券简称：大豪科技

北京大豪科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20230506

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u> | |

时间：2024年4月24日下午15:30至2024年5月6日下午16:00

接待方式：主要为腾讯会议或电话会议

上市公司接待人员姓名：董事会秘书王晓军先生、证券代表郭玉静女士

参与单位名称及人员姓名：

2024年4月24日下午：

15:30-16:30 华泰柏瑞基金

16:30-17:30 鹏扬基金、永赢基金

2024年4月25日上午：

9:00-10:00 开源证券、德邦证券（资管）、长盛基金管理有限公司、深圳市鹏万投资有限公司、长城财富资管、格林基金管理有限公司、展博投资、兴业基金管理有限公司、北京安途投资管理有限公司、郑州智子投资管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金、北京才誉资产管理企业（有限合伙）、上海白溪私募基金管理有限公司、永赢基金管理有限公司、博时基金、中银基金、尚雅投资、光大保德信、JK Capital Management Ltd.、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、深圳市三木投资有限公司、招商基金、中邮基金、博时基金、光大永明资管、佳润实业、恒识投资、西藏长金投资管理有限公司、广东正圆

私募基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、相聚资本、银华基金、深圳市正德泰投资有限公司、东方基金、鹏华基金管理有限公司、远望角投资、广州云禧私募证券投资基金管理有限公司、交银施罗德基金、深圳市凯丰投资管理有限公司、博普资产、承翼投资、信达澳银基金、太平基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、长盛基金管理有限公司、上海度势投资有限公司、易知（北京）投资有限公司、北京诚盛投资管理有限公司、鼎萨投资、广州云禧私募证券投资基金管理有限公司、浙江景和资产管理有限公司、同犇投资、深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司、上海贵源投资有限公司、国新证券股份有限公司、汇泉基金等

10:30-11:30 华泰证券、北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙）、博时基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、嘉实基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、南方基金管理股份有限公司、鹏华基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、安信基金管理有限责任公司、大成基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、北京衍航投资管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、Regents capital 等

2024年4月25日下午:

13:30-14:30 华安基金

15:30-16:30 兴业证券

16:30-17:30 富国基金、嘉实基金

2024年4月26日上午:

9:00-10:00 景顺长城

10:30-11:30 华泰保兴

2024年4月26日下午:

13:30-14:30: 新华基金+中邮基金

15:00-16:00: 民生加银、建信基金

16:00-17:30 银华基金、工银瑞信

19:00-20:00: 申万菱信 现场交流

2024年4月29日上午:

10:00-11:00 摩根基金

11:00-12:00 鹏华基金+博时基金

13:00-14:00 南方基金

14:00-15:00 金鹰基金

2024年5月6日下午:

14:00-15:00 中金公司、中金资管、大家资管、中邮基金、拾贝投资、禾永投资 现场交流

投资者关系活动主要内容介绍:

问:是否能将公司2023年度的业绩及2024年1季度业绩情况简要介绍一下?

回复:2023年公司实现营业收入20.33亿元,同比增长27.22%;归母扣非后净利润3.97亿元,同比增长15.61%。2024年一季度公司实现营业收入6.43亿元,同比增长50.70%;公司归母净利润1.48亿元,同比增长103.69%。在2023年度和2024年1季度公司在智能装备电控系统、智能制造工厂系统、网络安全与云-边-端等业务领域的产品线健康良性发展,致力于服务客户的数字化升级改造,通过产品的不断创新为客户创造价值。

问:请介绍一下公司的整体业务内容?

回复:公司的主营业务目前主要包括智能数控产品、智能工厂云平台系统和网络安全业务版块。公司的智能数控产品包括缝制电控产品和针织电控产品,缝制电控产品有刺绣机电控产品和特种工业缝纫机电控产品,针织电控产品有袜机电控、横机电控和手套机电控。

公司刺绣机电控产品的技术和市场在行业领先地位都比较突出,在全球细分市场的占有率已经达到70%以上。特种工业缝纫机,不同于普通的工业缝纫机设备,是为特殊缝制功能提供支持的工业缝纫机,是附加值更高的工业缝纫机,公司在国内市场占有率处于第一位。

公司袜机电控目前处于国内市场占有率第一的位置，大豪明德品牌袜机电控在行业内受到用户的普遍欢迎。横机电控是近年来公司在市场上升势头较好的产品，2024年1季度的销量和市场占有率均呈历史最好水平。手套机电控主要是配套生产劳保手套的针织手套机，市场竞争地位公司处于行业领先。

公司智能工厂云平台系统为终端制造工厂搭建全厂数字化解决方案，全流程系统集成，以数控技术为基础，打造通过控制系统底层到云平台，到生产流程的数字化和管理的信息化解解决方案，推动终端生产制造工厂的网络化、信息化和智能化进程。

公司2022年8月控股收购了北京兴汉网际股份有限公司，进入了高速成长的网络安全硬件市场和云边端市场。产品主要包括网安主机及模组、网络接入及边缘通讯白盒、国产自主可控信创平台以及特种行业通讯加固整机等系列产品。子公司兴汉网际是网络安全硬件平台领域的头部企业。

问：2023年行业整体需求不旺，大豪却能实现增长的原因是什么？

回复：公司的缝制机械电控产品同比增长12.27%，针织机械电控产品同比增长32.24%，网络安全业务同比增长11.3%（业务本体同比，非合并报表数据）。2023年公司各业务版块同比均实现了较好的增长，表明了公司的发展韧性。公司实现增长的主要原因包括：1、公司持续加大研发投入，不断提升产品竞争力，为客户和终端用户提供高品质产品，受到用户的欢迎；2、公司数控业务在通用平台的支持下，产品性能和功能得到更好的提升，研发新产品的速度加快，对市场需求的反应速度也很快；3、公司产品市场占有率的进一步提升，也使得公司在行业需求不旺的情况下仍能较好的增长；4、公司产品研发一直致力于提升设备的自动化和智能化水平，帮助制造工厂减少人工，提升生产效率，公司产品处于行业的中高端领域，因此受整体行业需求不旺影响不大；5、公司网络安全业务在收购后获得了大豪的综合实力的支持，2023年也实现了逆势增长；6、公司多元化产品线布局，也为公司持续的业务增长带来驱动力。

问：贵公司业务的下游行业周期性、市场空间如何？

回复：公司智能数控产品需求波动是有周期性的，作为衣食住行为首的“衣”与宏观经济有比较大的相关性，此外行业本身产品性能与功能的升级换代也会带

动行业需求的增长。

近年来我国服装产业外移，服装产业订单有所外流，但对中国服装生产设备企业来说海外市场需求反而在增长。在产业转移和调整过程中，因中国设备占据全球大部分市场份额，产业链齐全，下游行业的新建厂、新扩产，反而加快公司所经营的产品迎来更新换代并且撬动存量不断形成新的市场增量，给公司持续稳健发展带来更多机遇。

问：公司的产品海外出口情况？

回复：我公司的电控产品不直接出口海外，主要是配套下游整机产品由整机客户出口。印度、巴基斯坦、土耳其、越南、孟加拉、阿联酋、欧美等国家是主要出口地。目前公司在前述大部分国家设立共 8 个海外办事处，开展售后服务与新产品推广。海外国家较国内来说生产设备以中低端为主，因此未来更新换代的市场需求较高。印度是重要出口地之一，作为全球经济增长的重要经济体，市场的不断恢复与需求增长，未来印度对中国的商务签如果能放开，将对公司产品销量的拉动作用将越来越大。

问：2024 年 1 季度公司业绩表现亮眼的原因是什么？

回复：一是来自国内市场端的新中式服装等的拉动，带动国内刺绣与特种缝制设备的需求增长；二是设备升级换代带来新的需求增长，缝制设备向高生产效率、高自动化水平的设备升级，针织设备由半自动向全自动化设备升级；三是印度等多个海外市场需求的恢复，海外市场对中高端设备需求的增长等原因带动设备需求增长；四是公司针织领域电控产品市场占有率快速提升，也为公司业绩的增长做出了贡献。

问：公司 2024 年 1 季度利润增幅大于收入增幅的原因是什么？

回复：公司高附加值的产品销量占比增加，使得公司 2024 年 1 季度主营产品毛利率增长 3 个百分点左右，同时由于公司业务规模的提升，期间费用的增长幅度小于公司收入增幅，因此净利润同比涨幅大于收入涨幅。

问：公司的技术核心竞争力体现在哪些方面？

回复：公司业务核心技术主要包括工业控制系统软硬件、高性能伺服驱动、

电力电子技术、CAD 软件设计、机械和工业设计、自动化设备开发、网络安全、边缘计算、工业互联网平台建设、机器视觉等，公司拥有熟悉相关技术的研发团队 400 余人，核心研发人员有十余年以上的资深行业开发经验，近年来公司研发投入逐年增长。公司拥有行业高端智能电控解决方案，智能工厂系统构建行业级云平台系统，网络安全产品打造硬件+驱动级软件核心研发能力。

问：公司针织机械电控产品的自动化升级情况如何？

回复：公司针织机械电控版块整体来看设备的自动化程度都在不断提升。

横机全成形机型，不同于传统的前片与后片毛衣分别织完后再缝合，而是直接织出一件一体成形的成品毛衣，全成形横机是未来横机发展的新趋势，目前公司的全成形横机电控在行业处于领先地位。

袜机的缝头一体机机型是未来袜机设备的升级换代新趋势，目前市场使用的主流袜机设备袜头和袜身要分别织完再人工缝到一起，而缝头一体机现在一次织出成品，不需要二次加工。目前公司的缝头一体袜机电控产品在行业处于领先地位。

针织机械自动化水平提升将带来行业更新的设备换机需求，也为公司电控产品的业绩增长带来契机。

问：公司的智能工厂系统 2023 年的业绩表现如何？

回复：公司智能工厂系统 2023 年整体收入达将近亿元，同比实现较快增长，2023 年报中智能工厂系统的收入包含在缝制与针织机械电控的收入中。公司智能工厂云平台系统涵盖软件和硬件产品。软件产品主要为终端加工制造工厂提供生产的信息化管理，实现生产订单管理、生产计划协调、设备运行状态监测等方面的功能，帮助制造工厂实现提升生产效率、方便管理的作用。

公司智能工厂系统中的硬件设备目前主要是自动换底线设备、自动绕线设备等，可以帮助工厂减轻工人工作强度、减少人工、提升生产效率，经过近几年的产品完善和市场推广，2023 年以来市场覆盖率提升，业绩实现明显增长。

问：公司 2017 年以来产品毛利率有所下降的原因是什么？

回复：公司智能数控各品类产品毛利率均比较稳定，整体业务毛利率下降主要是由于产品多元化，不断有新的产品加入，使得整体产品结构变化，最终影响

公司的业务平均毛利率所致。

问：收购网安资产的背景？

回复：大豪多年来在缝制、针织电控行业的市场龙头地位较为稳固，现有电控业务为公司提供了很好的利润和现金流，公司资产负债率低，经营现状非常良性。公司不想固守在现有业务领域，公司希望能为股东持续创造更大价值，2022年8月，公司持现金收购了网络安全硬件领域的一家龙头企业兴汉网际，网络安全业务领域未来的成长空间广阔。北京兴汉网际被收购前，是台资控股企业，信创行业的拓展受到外资的影响和限制，最终选择与大豪携手。兴汉网际除了网络安全硬件平台产品外，还有 SDWAN 云边端产品。随着关键信息基础设施保护、个人数据保护等政策法规已成为政府、大中型国企、民营企业等各行各业的基础要求，传统网络安全硬件又迎来了与信创等场景化应用相结合的新重大增长点；同时，随着通信服务提供商与企业加快数字化转型，云边端市场有望也迎来快速增长期。收购网络安全业务也将为大豪未来的发展提供非常大的活力。

问：公司网络安全业务主要包括哪些？

回复：兴汉网际的产品主要包括网安主机及模组、网络接入及边缘通讯白盒、国产自主可控信创平台以及特种行业通讯加固整机等系列产品，广泛应用于防火墙、IDS、IPS、UTM、WAF、审计、VPN、网闸等各类网络安全及工业安全产品，以及 MEC 边缘计算、轻量级 5G UPF、SD-WAN、白盒 uCPE 等云网接入场景。兴汉网际多年来是中国网络安全市场领先的硬件供应商，是众多领先的中国网络安全厂商的长期合作伙伴。拥有较为完善的客制化产品服务体系，提供从解决方案规划、硬件&驱动级软件设计、产品工程设计、生产制造、软件灌装、到售后服务的全流程服务，形成了基于 X86、ARM、国产飞腾、海光、龙芯处理器等全系列硬件平台产品，构建了在网安硬件、网络接入及边缘接入、产业物联网等领域广受好评的口碑和品牌。

问：兴汉网际主要客户能否介绍，以及在客户采购中的份额情况？

回复：兴汉网际具有领先的行业地位与良好的行业知名度，于 2016 年成为中国网安产业联盟设备商会员。主要客户皆为中国信息安全硬件龙头企业，如启明星辰、绿盟、深信服、新华三、天融信等。目前兴汉网际已是中国网络安全企

业十强中六家的重要合作伙伴，其中最长的合作伙伴关系已有十年。在网络安全行业，用户对供应商的软件产品具有较强依赖性，客户原有产品的升级、新产品的采购往往倾向于原有供应商。随着对信息安全要求的提高，客户会形成对信息安全领域的持续性投入，为了保证产品的日常使用和维护，客户一般会选择供应商提供技术服务，这形成了公司的客户资源优势。在明星辰、绿盟、深信服的采购份额占比均在 30%以上。

问：公司在量子加密领域的布局？

回复：尊敬的投资者，您好，公司并购兴汉网际后，兴汉网际成为北京国资旗下企业，基于自身丰富的产品底蕴，兴汉网际积极参与中电信量子全线基于量子技术的平台产品选型，先后在千兆万兆网关、服务器密码机等项目中进行产品送测，并成功入围云服务器量子密码机、国产化量子 5G CPE、国产化量子 QSG 安全网关等项目，部分产品已经小批量生产。但相关产品的研发与测试是否能够顺利完成，后续是否能形成稳定供应还需要依赖整体市场的发展，尚具有不确定性。

问：公司的未来发展战略是什么？

回复：公司未来将深耕信息技术领域，以工业控制和网络安全产品双翼发展、齐头并进，始终以技术创新驱动发展，践行领先型技术创新战略；继续内生发展和外延扩张并重策略，大力发展智能工厂云平台系统，赋能行业的数字化转型和高质量发展；强化实施产品创新和管理创新举措，持续加强公司整体实力，将公司建设成为永续发展的高科技企业。

问：公司在员工股权激励方面是否有新的考虑？

回复：公司员工 2019 年限制性股票激励计划第三期解禁工作顺利完成，由中高层、技术骨干组成的 45 名激励对象解除限售资格合法、有效，满足公司 2019 年限制性股票激励计划第三期解除限售条件，2023 年 11 月 6 日相应限售股份上市流通。2019 年限制性股票激励计划全部实施完成，对公司骨干员工起到了较好的激励作用。未来公司将根据管理需求讨论是否开展新一期的股权激励计划。

问：公司未来在现金分红方面有什么考虑？

回复：2023 年度公司利润分配方案为公司拟向全体股东每 10 股派发现金红

利 3 元（含税），以公司总股本 1,109,174,773 股为基数合计拟派发现金红利 332,752,431.9 元（含税），该利润分配方案尚需提交公司股东大会审议。2023 年度公司现金分红占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比例为 82.06%。公司自上市以来，2015-2023 年度累计向股东现金分红 24.05 亿元（含 2023 年预计分红金额）。未来几年，公司将继续在经营发展及股东回报上不断努力，保持稳定的分红政策，在充分考虑公司后续发展及资金实际需求的情况下，努力为投资者保持较好的分红率，与广大股东共同分享公司长期发展带来的成果。

日期：2024 年 5 月 6 日