

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：20240010

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 电话会议

时间：2024年5月7日-5月10日

接待方式：现场交流、通讯方式

上市公司接待人员姓名：董事会秘书王晓军先生、证券事务代表郭玉静女士、
投资总监吴琼女士

参与单位名称及人员姓名：

2024年5月7日

13:30-15:00 汇添富基金

2024年5月9日

9:00-10:00 中银基金、中银资管

10:15-11:15 长信基金

13:30-14:00 国投机械

15:00-16:30 华夏基金、长安基金、财通基金、中银基金、泓德基金、友邦
保险、中银资管、合远基金、汐泰投资、恒越基金、阳光保险资产、百年保险资
管

2024年5月10日

9:30-10:30 国泰基金

14:00-15:00 国联基金、国寿安保基金、新华基金、嘉期九楹投资、津京资本、

鼎萨投资、建信基金、宏利基金、华商基金

投资者关系活动主要内容介绍：

首先由公司将 2023 年度和 2024 年一季度业绩情况做了介绍：

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%。公司一直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，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均保持了健康良性发展。

接下来以问答形式交流：

1、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产品等三个主要业务版块。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占领导地位。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，公司产品处于国内市场领先地位。

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，公司市场竞争地位处于行业领先。

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。

2、公司今年 1 季度净利润实现大幅增长，利润涨幅高于收入的主要原因是什么？

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，随着公司业务规模的同比提升，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。

3、公司对行业景气度及贵公司业绩趋势怎么判断？

从 2023 年 4 季度到今年 Q1 的情况看，行业拐点明显，整个纺服设备行业一般 5 到 6 年一个周期，一般增长期 2 到 3 年，盘整期两到三年。整个行业从 18 年高速开始到 21 年仅仅有波动性上升，已经盘整近 5 年，既然拐点来到，本行业行情原则可以持续到 2026 年。我司提前于行业率先恢复，而且整个行业上行也会与本公司的提前复苏形成共振，一般的讲特种设备与普通平包绷设备有一定的配比关系。从我司 4 月份发货情况看，延续了一季度高增长，一般情况公司下半年的业绩会好于上半年，公司全年有望形成高增长态势。当然 2025 和 2026 应该会维持这种增长态势，但增速可能会有波动。

4、公司高附加值产品占比提升是阶段性的么？

回复：公司今年一季度数控产品版块业绩表现比较亮眼，同比增长情况良好，毛利率较高的缝制电控产品增长情况较好。此外，智能数控产品所在行业的产品迎来升级周期，缝制机械电控产品在特种绣工艺、生产效率上不断改进提升，中高端电控产品占比有所提升；公司产品所在的针织机械设备在由半自动化向全自动化升级，全成形横机电控、缝头一体袜机电控等新产品的推出，未来将会形成对目前市场主流产品的替代，目前处于新产品上市初期。另外新开拓的领域毛利率也会对整体毛利率会有影响，但公司毛利整体上升的趋势会延续。

5、新中式服装的热销对我们的设备带来多大的影响？

回复：从去年年底新中式服装马面裙等产品热销，由于该类服饰上的刺绣元素较多，且幅面较大，一定程度上带动了公司刺绣机电控和特种工业缝纫机电控产品销量的增长。由于公司下游客户是整机生产厂商，公司对终端服装厂、绣花厂等制造工厂实际用来生产新中式服装的设备数量数据比较难掌握，因此具体的影响数据和比例较难估算。但是新中式服装的热销是近来公司设备重要的国内需求增量点。新中式服装的热销更多的是反映消费者流行趋势的变化，随着消费能力的提升及收入预期的稳定向好，消费者对服饰的装饰性需求未来更具有多样化个性化的需求，这样会对装饰性加工的特种设备带来持续性的要求，公司也会不断与整机厂开发新工艺、新机器来满足消费需求多样化、个性化的需求。

6、公司 2023 年与 2024 年一季度业绩增长的主要动因是什么？

回复：2023 年公司各业务版块同比均实现了较好的增长，其中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）。2024 年 1 季度公司智能数控版块产品同比增长情况也比较亮眼。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实现较好的增长；4、国内新中式服装需求增长带动设备购买量增长；5、海外市场印度、巴基斯坦需求持续恢复，新市场土耳其、沙特、阿联酋、阿尔及利亚拓展情况良好，整体海外市场对中高端产品需求占比提升等。

7、公司在海外市场的商业模式是怎样的？

回复：公司基本上不做直接出口业务，主要是销售给整机厂商后配套整机设备出口至海外。公司在海外市场印度、巴基斯坦、越南、孟加拉、土耳其、阿尔及利亚和阿联酋等地共设立了 8 个海外办事处，办事处在当地主要负责新产品推广、培训、售后技术支持与服务工作。

8、公司的产品与普通工业缝纫机产品是什么差别？公司是否经营普通工业缝纫机电控产品？

回复：目前公司经营的缝制电控产品主要包括刺绣机电控和特种工业缝纫机电控产品，与普通平、包、绷工业缝纫机电控产品不同，是为特殊缝制功能提供服务的工业缝纫机，是附加值更高的工业缝纫机产品。刺绣机可以驱动挑线、机针、绣框、换色、剪线等多个复杂的机械机构，在棉、麻、化纤等不同面料上绣出各种花型图案，广泛应用于时装、内衣、窗帘、床罩、饰品、工艺品的装饰绣。公司特种工业缝纫机电控产品主要包括花样机、模板机、锁眼机、套结机、曲折缝、模板机和自动缝制单元等的配套电控产品，通常比普通平包绷工业缝纫机缝制工艺更为复杂、自动化水平更高。目前公司并未经营平包绷工业缝纫机电控产品。

9、未来的业绩增长国内外预期差不多么？

回复：公司目前的业绩增长是受国内、国外双重需求影响，国内受新中式服装需求、东西部产业转移等因素拉动国内市场需求，国外未来需求则可能表现为传统印度、巴基斯坦等国家需求继续修复，新兴市场土耳其、阿联酋、沙特等地需求逐步上升的情况。整体来看，海外市场预期可能比国内会更为出色一些。

10、公司的电控产品定价水平是什么样的？

回复：公司电控的收入占比为整机的 10-20%左右，公司会根据整机的市场定价开发合适价格水平的产品。

11、目前产品的国产替代趋势是怎样的？

回复：国产缝制、针织机械设备在全球的市场占有率在不断提升，但仍有如日本重机、日本兄弟、德国杜克普、德国斯托尔、意大利罗纳地、日本岛精等公司分别在工业缝纫机、横机、袜机等领域占据国外的高端市场。但随着国产设备性能水平、功能水平的不断提升，国产替代率未来将会不断增加，全球市场份额也会逐步扩大。公司电控产品也将配套国内整机设备共同在全球提升占有率，同时，公司电控也在与日本重机、日本兄弟公司开展合作，并进行批量产品供应。

12、公司网络安全业务版块未来发展情况如何？

回复：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 白盒等云边端产品。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。另外随着物联网的普及及生产系统信息化的提升，工厂生产系统“上云”已经逐步增多，未来工控安全也是一个很大的市场，随着公司智能工厂板块规模的扩大，未来智能工厂会对网安提出更多的需求。

为了更好地体现网络安全业务版块的市场价值，拓宽业务融资渠道，进一步完善公司治理，经公司第五届董事会第三次临时会议审议通过，控股子公司兴汉网际拟申请在全国中小企业股份转让系统挂牌，并提请股东大会授权公司董事会负责挂牌事项及后续择机寻求北交所上市的筹划工作，以增强兴汉网际和本公司的综合实力，提升公司整体盈利水平。

13、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。

14、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。公司 2023 年新一届的董事会、管理层上任，对公司的战略提出了更高的要求，公司的战略也在进一步的梳理完善中。但未来

持续做大做强公司业务、持续提升公司实力一定是最重要的战略目标之一。

15、 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。北京市国资委也对下属上市公司提出了股权激励的要求，未来公司也将根据管理需求讨论是否开展新一期的股权激励计划。

日期：2024 年 5 月 11 日