

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：20240014

### 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观           |                                |
| <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u> |                                |

**时间：2024年8月30日至9月13日**

**接待方式：现场调研、电话会议等**

**上市公司接待人员姓名：董事会秘书王晓军、投资总监吴琼、证券投资专员董琴**

### 参与单位名称：

**2024年8月30日**

9:10-10:30 东北证券

**2024年9月11日**

9:30-11:00 光大证券

13:30-14:30 鹏华基金

**2024年9月12日**

12:00-13:00 西部证券、招商基金

**2024年9月13日**

11:00-12:00 长江证券、华泰柏瑞基金

### 投资者关系活动主要内容介绍：

**问：从行业周期性上来看，库存慢慢变多，周期性对消费端服装行业影响怎**

**么样？行业情况对公司的影响怎么样？**

回复：公司不存在库存问题，公司核心刺绣机产品仍维持了景气度，因海外传统服装加工换机潮到来、个性化追求、装饰潮流变化等因素影响，促进公司相关产品需求增长，按照以往经验来看，景气度可持续 2 到 3 年。公司也在进行海外布局，对中东、沙特、阿联酋市场进行扩展。针织板块因全自动替换半自动趋势的发展，更加适应产品多样化的需求，一直也在维持增长。从数据上来看，7、8 月份公司整体经营状况好于往年，电控板块有望维持上半年高增速。关于周期性的影响，纺服行业经济周期与大经济周期高度吻合，公司将积极寻找抗周期性标的，追求稳中求进，守优势，丰富产品，扩充业务，增大研发自动化产品，增加科技含量，进行设备智能化改造，实现对业绩增长的贡献。

**问：公司的高景气度连续性怎么样，能预见明年的增速吗？**

回复：从周期上来讲，按照历史经验，行业上升周期一般持续近 2 到 3 年。但其实我们业绩是一直都在平稳中向上走的，我们为了抗周期做对冲准备，扩充品类，升级产品。单从近期来讲，应该增速是可以持续到明年的。我们一方面把自己的产品优势守住，不断研发，研究新产品，引领行业进步。另一方面要扩品类，像我们今年专门组建了一个团队来做模板机，对各类产品不断研发，致力于发展地更好，抓住行业快速增长的时机，发现阶段潜力的品类。

**问：公司刺绣机产品本身是不是没有太多可自动化的？**

回复：不是的，自动化产品刺绣机也有，尤其是像刺绣机越来越大型化以后，像现在的自动换底线、未来的自动夹布、自动激光切割，原来 1 台 100 头以上的刺绣机需要 2 个工人操作，但是通过自动化改造以后，可以实现 2 个人看守 3 台机器，虽然不是完全自动化，但是这样的自动化改造是能够大大降低工人的劳动强度，提高收入的。

**问：刺绣机有渗透率的概念吗？**

回复：刺绣机的增长逻辑更重要的还是流行趋势、服装趋势变化导向，流行趋势变化对设备的要求是蛮大的。第一个是设备，专用的执行机构需要发生变化，执行机构和主控之间的通讯要改，然后 CAD 软件要改，我们有一个专门做 CAD 软件的团队，专门做打版来支撑这些，所以我们做的就是流行趋势变化以后设备改革，设备改革以后配套软件也要紧跟着改。

**问：在日韩，刺绣机和特种机都有渗透空间吗？渗透空间是否没那么大？**

回复：两者都有，对当地老品牌进行渗透。渗透空间未来相对会比较较大一些，比如像由于新能源车内饰等需求扩大，特种机市场成长空间较大。

**问：模板机市场有多大？**

回复：目前大概五、六万台，模板机属于国内自主研发的创新缝纫机产品，目前产品还在稳定打磨阶段，预计未来有一个较长周期的增速，根据行业内专家乐观估计，产品成熟后有望达到年产 20 万台左右，是特种机中未来市场空间较大的一个品种。

**问：公司出口做的多吗？**

回复：我们没有直接出口的，公司业务模式主要是生产数控，然后整机厂去装配，整机厂装配完了以后，卖到国内或者出口，然后我们在服装加工密集的区域，国内或者国外建立办事处，做两个工作，一个工作就是技术支持，第二部分工作是帮助整机厂去做一些推广，跟当地的代理介绍新产品。

**问：纺服行业季度间表现有差异吗？3 季度公司订单情况怎么样？**

回复：一般来说，四季度表现最好，二季度其次，一季度和三季度相对淡季。但是我们今年有淡季不淡的趋势，同比来看，7 月份基本持平，8 月份略有下调，但是 9 月份第一周又恢复了高增长。

**问：为什么公司缝制设备毛利率比针织设备高？**

回复：因为产品结构的原因，缝制设备中刺绣机整体经济附加值较高，技术含量较高。

**问：公司怎么判断市场需求情况？**

回复：我们通过两个渠道来判断行业需求情况，一个是整机厂商的订单情况，另一个就是终端市场，因为我们的售后服务是针对终端客户，在国内、国外都有办事处进行服务，所以对于生产情况还是有了解的。从今年整体情况来看的话，到 8 月份整个纺织行业还有一定的增长，在整个价格下行的前提下，它还能增长，说明加工数量还可以。在出口方面的市场需求，海外经济还可以，需求端的出口是比较好的。

**问：公司不做平包绷吗？对平缝机这块有规划吗？**

回复：公司有相关技术储备但目前公司不涉及此类产品，因为平包绷产品相对标准化，定价较低，竞争较为激烈，公司会整体规划，等待切入时机。

**问：针织板块业务客户有哪些？**

回复：全成型机器客户主要是慈星股份，其他机型客户主要是一些非上市公司。

**问：公司分红情况怎么安排的？**

回复：因为公司是轻资产公司，如果没有大的资本性支出，应该会有较好的

股东回报。

**问：公司刺绣机产品新品更新频率是怎样的，两三年更新一次吗？**

回复：这要根据客户需求来看，一般来说，一个周期至少会有一次质的提升。

**问：注意到贵司除控股股东一轻控股以外还有 5 位自然人大股东？他们会减持吗？**

回复：公司属于混改较为成功的案例，5 位自然人大股东均为公司创始人，对公司未来的发展充满信心，持股也非常稳定。

日期：2024 年 9 月 18 日