

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：2025002

### 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：**2025年8月15日-8月22日

**接待方式：**电话会议、现场会议、线上会议

**上市公司接待人员姓名：**董事会秘书王晓军、证券事务代表董琴、证券投资助理刘舒童

### 参与单位名称：

2025年8月15日 9:00-10:00 中金公司、天玑投资、东方证券自营投研、3W FUND MANAGEMENT LIMITED、国泰基金、源乘投资、混沌投资、JM GREAT CHINA FUND、国泰海通、国信证券金融市场部、BRILLIANCE-BRILLIANT PARTNERS FUND LP、恒立基金、平安基金、弥远木星基金、长江证券、民生加银基金、连丰私募、和谐健康保险、华泰资管、五地私募、财通证券投资管理部、尚诚资产、六禾未来100基金、华宝信托、华安基金、中信保诚基金、方正富邦基金

2025年8月15日 10:30-11:30 复需投资

2025年8月15日 15:00-16:00 天风机械

2025年8月20日 10:00-11:30 东莞证券、中成博泰、上海证券、信融恒、远东宏信、中投万方、天襄资本、中财集团

2025年8月20日 15:00-16:30 中信证券、华创证券、含章基金、信伟达资产、金友私募、横琴基金、路演时代

2025年8月21日 10:00-11:00 富国基金

2025年8月22日 10:00-11:00 大成基金

## 一、董秘解读 2025 年上半年公司业绩

2025 年上半年，公司实现营业收入 14.83 亿元，同比增长 13.31%；归属于上市公司股东的扣非后净利润 3.99 亿元，同比增长 24.23%；加权平均净资产收益率 16.23%；基本每股收益为 0.36 元。公司多元业务发展成效显著，目前公司主营业务主要有三大板块：智能装备电控业务，智能工厂业务，网络安全业务。公司保持健康良性发展，整体发展根基稳健。

## 二、问答环节

**问：请问 2025 年上半年对公司面临的经济形势怎么看？**

回复：2025 年上半年纺织服装行业形势复杂，一季度增长较快、市场对全年有憧憬，二季度受关税贸易战影响，行业出口波动较大，部分下游客户停产，但这也孕育新变局，纺织服装订单呈现全球多点散发态势，对设备企业利好。

**问：2025 年上半年电脑刺绣机出口表现超预期是否受“抢出口”因素影响？**

回复：公司认为出口超预期原因包含“抢出口”相关因素，具体包含：

（1）印度认证延期：2025 年 5 月印度技术委员会建议将 BIS 认证延期一年，为中国电脑刺绣机在印度市场推广创造窗口期。

（2）设备性能优势：中国电脑刺绣机转速达 1200 转以上（多数 1500 转，部分 1800 转），生产效率是印度 2013 年左右存量机器的 2 倍，推动老机器更新。

（3）流行趋势带动：装饰性需求提升，如布料整体刺绣后再裁剪加工的模式普及，叠加新中式、哪吒等元素影响，刺绣需求增长。

（4）供应链分散：关税贸易战长期化背景下，全球服装加工产业链呈多点开花态势，拉动设备需求。

**问：请问公司当前在行业市占率能达到什么水平？**

回复：公司在行业内拥有领先优势，从订单及发货情况看，公司电脑刺绣机上半年高增长，且下半年外销订单已排满，在全球高转速刺绣机市场占据重要地

位。

**问：公司业绩增长是否源于产品均价抬升？**

回复：纯电控系统均价抬升不明显，其在整机成本占比仍维持在 10%左右，与此前基本持平。虽均价未显著提升，但高端刺绣机需配套更多部件，单台机器金额较高，配套部件销量大幅增长，带动产品绝对金额显著提升。

**问：公司对外投资项目会重点关注哪些方向？**

回复：公司对外投资战略考量核心是完善产业链布局与开展前瞻性协同投资。  
产业链完善：通过投资补充现有业务短板，如投资杭州利珀（光学检测、视觉检测），其技术可应用于电脑刺绣机、缝纫机升级，与公司主业协同。前瞻性布局：投资与主业相关的潜力领域。

**问：公司在 AI 技术应用及新品研发上有哪些进展？是否有新品推广计划？**

回复：基于应用场景不符等原因，公司暂不涉及大模型应用，但公司在行业自动化解决方案上有数年的技术积累。在刺绣机领域，多年前在单头机上已经使用基于 API 的云上自动打板技术、面线/底线自动实时调整，领先行业。在针织领域，自动缝头织袜机（集成机械臂、自动缝头技术）、针织横机一体成型方案等，均应用大量自动化技术。未来将根据控制对象持续优化自适应技术。

**问：公司对外出口的工控产品归类为内销还是外销？缝制设备板块整体出口占比如何？**

回复：对外出口的工控产品归类为内销，中国缝纫机占全球市场 70%左右，国外直接客户较少，公司出口主要通过国内整机厂商间接实现。2025 年上半年缝制设备板块出口占比约 60%，国内占比约 40%；公司仅少量直接供货给国际整机厂商，并且目前在特种工业缝纫机领域，兄弟、重机仍占据较大市场份额。

**问：公司在人形机器人领域有何布局想法？**

回复：基于整机应用场景，公司认为人形机器人在服装行业应用前景有限，目前并无过多布局，原因包括场景复杂性，服装加工涉及布料多样，人形机器人

难以适应复杂的面料处理需求；以及成本与损耗较大，服装行业难以承受。

“协作机器人+数控系统”是更适合纺织行业的自动化方案，公司已在自动化板块进行尝试，未来将随自动化部件技术提升持续推进。

**问：公司管理制度、人员架构是否有调整？**

回复：公司将根据最新法律法规，持续推进管理架构优化，如取消监事会、强化审计委员会职能等，确保公司治理规范。

**问：公司毛利率的提升是否可持续？**

回复：从目前情况来看，公司毛利率提升是具备可持续性的，但提升空间有限。因智能装备电控业务收入和利润占比较高，而设备智能化、复杂化升级，将进一步助推毛利率改善。但考虑到下游服装加工企业的生存，若公司持续提升毛利率，将挤压下游企业利润，不利于行业健康发展，公司作为行业龙头需兼顾整体生态，因此毛利率进一步提升空间有限。

**问：公司产品是以电机为主还是驱动为主？**

回复：公司产品并非单独的工控电脑，而是包含“数控系统+驱动+电机”的完整套装。

**问：公司产品海外销售模式是怎样的？**

回复：公司产品不直接出口，而是通过“销售给国内整机厂→整机厂组装后出口海外”的间接模式实现全球化覆盖。为配合整机厂海外拓展，公司已在印度、越南、阿联酋、阿根廷等地设立办事处，未来还将布局更多纺织服装重点市场，服务触角随整机出口同步延伸。

**问：驱动缝纫机行业设备更新的核心因素有哪些？**

回复：（1）行业内卷与成本压力：服装加工行业以委托加工为主，加工企业通过“采购新设备提升效率→降低加工成本”竞争，倒逼老设备淘汰。

（2）技术进步与产品升级：新设备在速度、自动化、功能上全面领先，能满足装饰性需求增长，推动加工企业主动更新。

(3) 贸易战与供应链分散：纺织服装企业为规避关税、汇率风险，在东南亚、印度、埃及、南美等地布局新产能，这些新兴产能需要新增设备，拉动更新需求。

(4) 老设备超期服役：疫情期间，设备超负荷运转，叠加部分设备已超正常服役周期，2023年后进入集中更新期。

**问：公司如何预判行业需求与调整生产？**

回复：主要通过以下3种方式：

(1) 下游追踪：公司服务于整机厂和终端服装企业，实时了解整机厂半年订单规划及服装企业的生产、设备更新需求；

(2) 滚动预测：每月基于整机厂订单、服装行业趋势，做6个月滚动需求预测，针对性备货；

(3) 库存管理：根据预测储备通用部件，定制化部件按需生产，平衡“交付速度”与“库存成本”。

**问：大豪科技在缝纫机电控行业的竞争地位如何？核心竞争优势是什么？**

回复：公司是全球缝纫机电控行业龙头，占据全球过半的市场份额，其中刺绣机电控全球占比领先，是行业标准制定者之一。核心竞争优势包括行业经验壁垒、规模效应、客户粘性、技术协同等。

**问：大豪科技在“技术壁垒”方面是否存在风险？如何应对潜在竞争？**

回复：运动控制技术已成熟，并无绝对技术壁垒，新进入者可能通过“模仿+低价”抢占低端市场。公司通过强化行业理解，深入挖掘纺织服装企业需求，开发“定制化技术”，这种“行业经验+技术适配”难以模仿；通过绑定上下游，与整机厂联合研发新品，提供“电控+配套软件+服务”的一体化方案，提高整机厂切换成本；持续叠加研发投入，保持技术领先。

**问：大豪科技智能工厂板块业务增长的核心驱动因素是什么？**

回复：核心驱动因素主要是以下几方面：

(1) 多头机普及：国内200头或100头以上高端刺绣机需求增加，设备转速提

升导致梭芯消耗加快，自动换梭系统成为刚需，标配与加装需求大幅增长；

(2) 新产品推广：自动压布、激光装置、自动换底线调整等新产品推向市场，其中部分产品适配杰克等整机厂的高端机型，销量快速提升；

(3) 海外需求潜力：印度市场目前依赖本地维修人员简易推广，未来公司技术人员直接进驻后，自动化部件需求将进一步释放。

**问：大豪科技海外市场的主要开拓方式是什么？**

回复：(1) 依托整机厂：通过国内整机厂代理，随整机出口配套电控系统，大豪在海外设办事处，提供技术支持，7×24 小时服务，培养本地团队；

(2) 联合推广：与整机厂、海外代理三方合作，在新兴市场举办对比测试，展现中国设备的高性价比；

(3) 展会曝光：参加纺织缝制设备展览会，对接全球整机厂及终端客户，建立品牌认知。

**问：海外哪些区域增速较快？**

回复：传统高增长区主要是印度和巴基斯坦。新兴复苏区为越南、孟加拉、缅甸、埃及、巴西、印尼、中东。

**问：大豪科技的市值管理思路是什么？**

回复：公司市值管理核心思路围绕价值驱动、股东回报与投资者沟通。以业绩稳步增长为核心，重视股东回报，维持高分红比例；加强机构路演，完善公司治理，规范制度、优化决策流程，公司已积累部分长期机构投资者。

**问：大豪科技融资租赁公司的业务定位是什么？**

回复：融资租赁子公司专为下游电控客户（整机厂、终端服装企业）服务，通过融资租赁帮助中小企业采购设备，避免客户因资金不足放弃订单，主要定位是给整机厂及其代理赋能。

**问：大豪科技的机构投资者结构如何？**

回复：公司机构投资者集中于“业绩驱动型”资金，主要关注“数控业务高增

长+网安业务培育”的长期逻辑。

**问：公司产品在海外哪些市场增速较大？**

回复：主要是集中在东南亚，像印度、巴基斯坦、越南，增速较快，另外，在中东地区现在也有不错的表现。

**问：公司数控设备是专用于纺织行业的吗？**

回复：主要应用于纺织缝制行业，也可以用于其他行业，公司一直在细分行业做拓展，比如在劳保行业的手套机拓展成果喜人。

**问：公司作为行业龙头，是否有并购行业上下游进行资源整合的计划？**

回复：公司上游主要是元器件，对公司来说没有并购的需求；下游是整机厂商，主要是重资产行业，公司目前是科技属性的轻资产企业，比起行业上下游的并购，公司更倾向于拓展新的增长曲线。

**问：公司为何切入纺织缝纫机械赛道？该赛道全球规模多大？**

回复：公司创始团队最早做电脑刺绣机项目，后续将电脑刺绣机产业化，该产品成为公司的当家产品。刺绣机本质是多轴特种缝纫机，与公司单轴到多轴的技术延伸天然契合。鉴于袜机客户与刺绣机客户在浙江诸暨区域重叠，上市后并购袜机，顺势扩张。全球整机市场容量：预测刺绣机销售额约 60-70 亿元，景气年份可破 100 亿元；特种缝纫机年需求 40-50 万台，判断横机、袜机及特种缝纫机仍有国产替代及自动化升级空间。

**问：本轮行业周期行至何处？产业转移如何影响需求？**

回复：按行业经验预计国内传统周期一般是 5 年左右，2024 年公司预估 2026 年第一季度将进入盘整，但鉴于东南亚如印度、越南、孟加拉、土耳其等迅速增长，纺织服装行业有全球多点开花的迹象，本次行业周期上行可能会延长至 2027-2028 年。

**问：公司对河南光远新材进行投资的战略意义是什么？**

答：光远新材是河南省重点电子材料产业项目，是集电子级玻璃纤维产品研发、生产和销售为一体的大型现代化高新技术企业，主要产品为 4-9 微米电子纱和薄型电子布，以及超低损耗低介电材料，是生产覆铜板（CCL）、印制电路板（PCB）的关键材料，广泛应用于 AI 服务器、新一代通讯基站、大型计算机、航空航天、芯片封装和汽车电子、智能家居、消费类终端等产品。