

公司代码：688305

公司简称：科德数控

科德数控股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-021

科德数控股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 ☐ 一对一沟通 ☒ 其他（电话会议、网络会议）	
投资者关系活动 主要内容介绍	调研时间	2025年10月27日（周一）20:00-21:00
	会议主题	公司组织2025年三季度业绩交流会（线上）
	参会机构	国金证券、国泰海通证券、华泰证券、工业母机产业投资基金、国家制造业转型升级基金、中国北方工业、上海证券、上海申银万国、信达证券、国盛证券、华安证券、中国银河证券、国海证券、创金合信基金、中国国际金融、中银国际证券、佛山市晟华企业管理咨询、湖南源乘私募基金、紫金信托、上海九祥资产、江海证券、世嘉控股集团(杭州)、上海甬兴证券、招商证券、天风证券、鸿运私募基金、方正证券、东方证券、浙商证券、江西百合投资、贝尔股份、广州昱阳私募基金、深圳市圣为企业管理、长江证券、耕霖(上海)投资、东海证券、天治基金、杭州高元私募基金、长江证券(上海)资产、华富基金、中欧基金、重庆渝汇投资(集团)、东吴证券、上海晨燕资产、深圳大道至诚投资、中信期货、长信基金、华能贵诚信托、上海度势投资、深圳前海汇杰达理资本、东方财富证券、申万宏源证券、青岛鸿竹资产、深圳市远致瑞信股权投资、广东锦洋投资、财通证券、通用技术创业投资、稷定资本、广发基金、上海明沚投资、山西证券、湖北铁路基金、君义振华(北京)、深圳市红石榴私募、长安国际信托、杭州志卓科技、北京泽铭投资、上海雷钧资产、青榕资产、深圳市尚诚资产、个人投资者，共计78人参加会议。
地点	大连	

公司参会人员姓名	董事会秘书：朱莉华女士 副总经理： 汤洪涛先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书朱莉华女士介绍公司 2025 年 1-9 月经营情况 （一）经营情况 2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 40,043.27 万元，同比增长 5.01%。实现归属于上市公司股东的净利润 6,392.82 万元，同比减少 11.53%。实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4,826.51 万元，同比减少 15.02%。扣除股份支付影响后的归母净利润 7,306.79 万元，同比增长 1.12%。扣除股份支付影响后的扣非后归母净利润 5,740.48 万元，同比增长 1.08%。公司总资产 22.69 亿元，较上年末增长 0.57%，净资产 18.78 亿元，较上年度末增长 2.72%。经营性现金流金额 21,756.47 万元，扭负为正。 （二）收入构成 2025 年 1-9 月，五轴联动数控机床收入占比约 49%；产线业务收入占比约 44%；其余关键功能部件、高档数控系统、售后服务等业务收入合计占比约 7%。 （三）新签订单 第三季度国内新签订单中，航空航天占比约 63%，机械设备占比约 14%，能源占比约 12%，电子半导体占比约 4%，医疗器械占比约 3%，兵工/兵器、高校院所、汽车、船舶及刀具等其他领域合计占比约 4%。 三季度新签订单的特点及趋势： 1、产品结构多元化，新品逐步成熟、市场化。近年推出的新品五轴铣磨复合加工中心 KTFMS 200、六轴五联动叶盘机、德创系列 DMC55 立加、五轴叶片加工中心 KTurboM1500 均获得批量订单，代表了公司研发新品正在全面的向市场化转换。 2、新布局的民用领域初见成效 国内骨科医疗器械领域的重点企业首次采购公司多台德

投资者关系活动 主要内容介绍	创系列 DMC55 五轴立式加工中心用于骨钉、臼杯、手术医疗锉刀的加工，此为公司首度涉足医疗领域。 电子半导体领域订单增速加快，多家半导体企业采购公司设备用于半导体制造设备，生产关键的零部件和材料，以及用于半导体行业光学仪器模具加工。 3、航空航天领域覆盖面稳步扩大，低空经济产业链不断深入 与航天科工、航发集团旗下多家新用户首次合作；延续上半年在低空经济领域的强劲市场开拓势头，持续拓展新用户，选择公司五轴设备用于无人机发动机、无人机吊舱等核心部件加工。 二、问答交流 1、请问贵公司轴向磁通电机进展如何？ 答：轴向磁通电机作为新一代电机技术，通过结构创新实现了性能突破，并在电动航空、新能源汽车、人形机器人等领域将展现出巨大潜力。公司正积极开展轴向磁通电机研发工作，计划于 2026 年初推出样机。 2、请问银川和沈阳新厂产能建设进度如何？ 答：宁夏科德已经搬入银川新厂区，进入投产准备阶段。沈阳厂区已完成主体建设，开始内部装修。 3、贵司三季度订单环比二季度订单是增长的，请问贵司对未来订单有什么展望？ 答：目前，公司在手订单饱满，为业绩提供了坚实基础。自今年三季度以来，显著感受到市场热度的提升，无论是询价量还是与意向客户的深入技术交流频率，都较以往有明显增多。这主要得益于两大动力：一是公司存量客户的复购与扩产，一些老客户已经开始了第二次、第三次的采购，这是对公司产品性能和稳定性的最有力认可；二是在新市场、新客户拓展上取得了突破。此外，在国产大飞机领域，公司的叶片机也成功
---------------------------	---

	获得了意向订单数量可观的新客户群体的关注。未来，随着产能释放与技术迭代，公司有信心将旺盛的市场需求转化为持续的增长动力。
附件清单	无
日期	2025年10月29日