

证券代码：603337

证券简称：杰克科技

## 杰克科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系 活动类别	业绩说明会
活动主题	杰克科技 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会
时 间	2026 年 5 月 8 日 13:00-14:00
地点/方式	上证路演中心 <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> 网络文字互动
参会人员	董事长：阮积祥 副董事长、副总裁兼董事会秘书：谢云娇 独立董事：王茁 财务总监：林美芳
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、请问公司机器人产业进展？公司 AI 投资进度？公司投资意大利公司会给原有主业带来的战略协同有多大？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司人形机器人聚焦鞋服制造垂直场景，目前正与头部大客户开展联合创新，技术研发与样机迭代稳步推进，计划于 2026 年 9 月正式推向市场。公司持续保持高强度研发投入，重点布局 AI 算法、视觉识别、数字孪生等核心技术，已深度赋能智能单机、数字成套及 AI 数字成套解决方案落地，AI 产业化应用进度持续加快。关于收购意大利 Come1z 的战略协同效应，主要体现在四个方面：第一，重点拓展鞋类、包袋及皮革行业的布局，形成覆盖纺织面料与皮革材料、贯通服装、汽车、家具、鞋类、包袋、复材的全品类裁剪能力，构建以裁剪技术为核心、服务多品类客户的全球裁剪生态平台；第二，助力公司 AI 数字成套产线由</p>

服装向鞋类、包袋、汽车等行业拓展，构建多品类协同、全流程贯通的 AI 数字产业生态；第三，依托公司强大的全球化销售网络及客户资源，将 Comelz 的优势产品与技术推向全球，同时为公司全套产品进入欧美顶级市场发挥引领作用，进一步提升全球化运营能力。第四，依托杰克在国内市场的渠道、客户、服务与规模优势，强力反哺 Comelz 在海外市场的拓展，加速其在全球重点区域的渗透率与份额提升，实现中外市场双向赋能、协同增长。谢谢！

**2、杰克在 2025 年报中用了不少篇幅在介绍公司的 AI 数字成套，能具体讲一下公司的 AI 数字成套具体指的是什么吗？**

答：尊敬的投资者您好！AI 数字成套是公司面向服装智造打造的软硬件深度融合的一体化智能解决方案，也是公司从单机设备供应向数字化成套智能整体解决方案升级的核心产品。它以公司自研北斗星 MoM 柔性智造管理系统为数字中枢，深度集成 MES 生产执行、APS 高级排产、WMS 仓储管理、PDM 产品数据等数字化软件；硬件端完整覆盖服装制造面辅料仓储、智能裁剪验布、裁片超市、AI 吊挂+AI 缝制、智能后分拣、成品仓储六大核心生产场景，实现缝前——缝中——缝后全流程数据贯通与智能协同。AI 数字成套产线全面融合了 AI 视觉、物联网等技术，可对生产各环节进行实时监控、智能调度与效率优化，有效降低成本、提升柔性制造能力，这也是公司实现从传统单机供应向数字化成套智能整体解决方案的战略升级的关键举措。谢谢！

**3、杰克科技旗下艾图接连与浙江人形、智元创新成立合资公司，请问成立合资公司的目的是什么？**

答：尊敬的投资者您好！艾图先后与浙江人形、智元开展战略合作，后续将陆续成立合资公司，此次合作是杰克科

技抢占 2026 人形机器人商业化拐点、深耕万亿服装智造赛道的里程碑式布局，意义重大：

第一，精准卡位产业痛点，打开规模化落地空间。服装产业是全球最大劳动密集型产业，长期面临面料柔性难替代、用工缺口扩大的行业死结；2026 年是人形机器人商业化落地关键拐点，艾图以服装智造为核心场景，率先打通技术落地通道，抢占行业智能化升级的先发红利。

第二，强强联合筑牢技术+场景双重壁垒。艾图手握 AI 缝纫机、百万小时行业操作数据，提供独家场景入口与产业数据；浙江人形具备全栈自主可控技术与工业落地能力，智元创新拥有顶尖量产交付与 AI 模型能力，三方优势互补，直接推动人形机器人在服装产业从示范应用迈向规模化部署，大幅拉开与同行的差距。

第三，升级商业模式，打开长期增长曲线。合作助力杰克从智能缝制设备龙头，加速向服装智能制造解决方案提供商转型，以智能化、少人化、无人化重构产业未来，为公司打开新的增长曲线，持续巩固全球行业领跑地位。谢谢！

**4、当前上游原材料价格持续上涨，公司产品顺价情况如何？下游客户对提价的接受度如何？若未来原材料价格继续上涨，公司将采取哪些具体措施应对？**

答：尊敬的投资者您好！针对上游原材料价格上涨，公司已积极采取顺价措施：于 3 月向海外客户发布 10%的涨价通知，4 月向国内客户发布 5%至 8%的涨价通知。该提价举措获得国内同行普遍跟进，反映出行业整体对成本压力的共识以及下游客户较高的接受度。为应对未来原材料价格继续上涨的风险，公司将采取“双管齐下”的策略：一方面，通过价格传导实现顺价，依托行业龙头地位和较强的议价能力保障提价落地；另一方面，强化自主研发与产品迭代，通过产

品结构优化、规模化生产及研发降本持续提升成本效率。谢谢！

**5、贵公司年报发布后推出了股权激励计划，请问该计划的设定依据是什么？具体而言，营收增长目标中分别有多少比例来自海外业务增长、大客户拓展以及 AI 相关技术（如 AI 数字成套、人形机器人等）的贡献？此外，公司内部是否设定了高于对外披露的更高业绩要求？**

答：尊敬的投资者您好！公司本次激励计划设定了营业收入、归母净利润率、经营现金流三项核心考核目标，体现了公司既追求规模扩张也重视经营质量的战略导向。公司内部拥有一套完善的内部目标评价机制，该目标更有长远性和挑战性。

未来营收增长主要来源于三大方向。第一，海外业务，公司已将“海外突破战”列为 2026 年“六大攻坚战”的首要任务，海外市场是未来增长的主战场。第二，大客户拓展，目前公司在中大型客户中的市占率不足 10%，公司将聚焦国内外头部鞋服品牌与大型制造商，通过联合创新、成套智联解决方案，持续提升大客户渗透率。第三，AI 数字成套与人形机器人的融合应用，通过 AI 数字成套解决方案、智能缝制设备、人形机器人等高附加值产品落地，驱动产品结构升级与溢价提升。谢谢！

**6、为什么杰克要收购同属裁床品类的 Comelz？**

答：尊敬的投资者您好！本次收购意大利 Comelz，虽然与公司现有裁床业务同属一个品类，但实际上是基于技术互补与市场卡位的战略性布局。公司已在服装、汽车、家具、复材等行业建立领先优势，而 Comelz 裁剪设备在奢侈品鞋类、包袋等皮具制品领域占据绝对领导地位，同时在汽车及高端服饰领域具备深厚技术积累。通过本次并购，公司将实现三重战略协同：第一，重点拓展鞋类、包袋及皮革行业的

布局，形成覆盖纺织面料与皮革材料、贯通服装、汽车、家具、鞋类、包袋、复材的全品类裁剪能力，构建以裁剪技术为核心、服务多品类客户的全球裁剪生态平台；第二，助力公司 AI 数字成套产线由服装向鞋类、包袋、汽车等行业拓展，构建多品类协同、全流程贯通的 AI 数字产业生态；第三，依托公司强大的全球化销售网络及客户资源，将 Comelz 的优势产品与技术推向全球，同时为公司全套产品进入欧美顶级市场发挥引领作用，进一步提升全球化运营能力，为更多全球化人才提供发展平台。谢谢！

**7、公司 2025 年全年及 2026 年一季度营收和利润均实现了双增长，请问主要的驱动因素是什么？**

答：尊敬的投资者您好！公司 2025 年全年及 2026 年一季度营收、利润实现双增长，主要得益于公司持续深化全球化市场布局，紧抓全球纺织服装产业转移机遇，在越南、孟加拉等重点国家成功打造成套智联标杆客户样板，海外业务规模稳步扩容、收入保持较快增长；同时公司持续坚持研发创新与产品结构升级，加快从传统单机设备向智能缝制设备、数字化整厂成套解决方案转型，高附加值产品占比持续提升，有效带动整体盈利水平稳步改善；国内市场方面，公司凭借龙头品牌优势、完善的渠道服务网络和大客户深耕战略，在行业整体偏弱环境下逆势稳固市场份额，叠加内部持续推进精细化管理、供应链优化及降本增效举措落地，进一步夯实了利润增长基础；多重利好因素共同推动公司当期营收和利润延续稳健双增态势。谢谢！

**8、年报中反复提到大客户联合创新，请问这一模式具体是如何运作的？对公司业绩有何实质性贡献？**

答：尊敬的投资者您好！公司大客户联合创新模式，主要是与全球头部鞋服品牌及大型制造商建立深度合作，深入客户产线精准识别痛点，共同研发涵盖 AI 裁剪、智能缝纫、

人形机器人等环节的数字化成套解决方案。该模式对公司业绩具备实质性支撑：一方面稳固优质大客户资源，锁定长期持续性订单，持续贡献营收增量；另一方面带动高端智能设备、整厂成套解决方案等高附加值业务放量，优化产品结构、提升整体毛利率与盈利质量；同时加快新技术、人形机器人等创新成果落地转化，构筑技术壁垒和差异化竞争优势，为公司全球化、智能化战略落地提供坚实支撑。谢谢！

**9、收购意大利科美思的进展与整合计划，何时贡献业绩？**

答：尊敬的投资者您好！公司收购意大利 Comelz 项目目前正稳步推进境内外相关监管审批及各项交割筹备工作，整体进程有序可控，预计今年三季度可完成交割；后续公司将秉持保持原有团队、品牌及运营独立性的原则，从技术、产品、客户、供应链多维度开展深度整合，重点依托 Comelz 在高端智能裁剪、AI 面料检测及欧洲高端奢侈品客户资源方面的优势，与公司现有缝制设备、AI 数字成套业务形成全产业链协同互补，打通缝前、缝中、缝后全流程智能化布局，实现客户资源共享与全球渠道协同。从业绩贡献来看，交易完成交割后 Comelz 将并入公司合并报表，形成阶段性业绩贡献，随着后续整合落地、协同效应逐步释放，将对公司营收规模、产品结构等形成明显增厚，中长期战略价值与业绩贡献将持续体现。谢谢！

**10、面对复杂的国际贸易环境，公司目前的海外业务布局情况如何？**

答：尊敬的投资者您好！面对复杂多变的国际贸易环境，公司坚持全球化、多元化、本地化的发展策略，持续构建高韧性海外业务版图。目前公司营销服务网络已覆盖全球多数国家和地区，重点深耕越南、孟加拉、柬埔寨、印尼等东南亚及南亚主要鞋服产区，同时积极开拓欧洲、拉美、非洲等

新兴市场，多元化的市场结构有效规避了单一区域贸易政策波动带来的风险。公司在核心海外区域设立了分支机构与本地化服务团队，贴近客户开展营销、售后及成套方案落地；同时持续优化海外产品结构，加大智能高端设备与成套智能解决方案的输出力度，有效对冲关税壁垒、地缘政治及汇率波动风险，海外业务保持稳健增长。后续公司将持续深化海外渠道建设、本地化服务能力与高端产品布局，进一步筑牢海外增长的基本盘。谢谢！

**11、请问贵公司下半年是否还有股权回购计划？**

答：尊敬的投资者您好！截至目前，公司暂无股权回购相关计划安排。未来公司将结合二级市场估值情况、自身经营现金流状况、战略投资布局及整体资金规划统筹考量，若后续有推出股份回购的相关安排，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务，请以公司后续公告为准。感谢您的关注！

**12、请问贵公司海外销售提价 10%对二季度利润影响大概有多少**

答：尊敬的投资者您好！公司自 3 月 15 日起对出口海外全系列产品统一提价 10%，目前海外订单承接整体平稳，未出现大幅波动。鉴于公司海外收入占比已超半数，本次提价预计将从二季度起逐步传导至利润端，能够有效对冲大部分汇率波动及成本上涨压力，对二季度及后续海外业务毛利率形成积极正向支撑。谢谢！

**13、2026 年一季度营收增 12.86%但净利增速仅 4.47%，毛利率下滑原因及改善措施？**

答：尊敬的投资者您好！2026 年一季度净利润增速低于营收增速，主要系汇率波动产生阶段性扰动所致，若剔除汇率变动因素影响，公司盈利内生增长动能充足，净利润实际增速将高于营业收入增速。本期毛利率较上年同期略有下滑，

	<p>同样主要受汇率波动影响，剔除汇率影响后毛利率整体保持稳健。针对汇率及原材料成本变化，公司已对主要产品进行合理提价，同时内部将持续优化工艺、推进降本增效，保障盈利能力稳中向好。谢谢！</p>
--	---