

证券代码：002681

证券简称：奋达科技

深圳市奋达科技股份有限公司

投资者关系活动记录

编号：20250509

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：申建国、陈爽、李佳怡、王自、俞佳 广州玄甲私募：林加锋 千禧年管理：白杨 柏瑞投资：张笑石 华凯资产管理：李准 AEZ Capital：陈四维
时间	2025 年 5 月 9 日
地点	奋达科技园
上市公司接待人员姓名	肖奋、周桂清、罗晓斌
投资者关系活动主要内容介绍	一、投资者参观公司展厅。 二、公司代表介绍公司情况。 三、Q&A 环节 Q1: 请董事长为我们大致介绍一下公司 2024 年度及 2025 年一季度的整体经营情况。 A: 2024 年，公司从并购重组泥潭中逐步走上正轨，生产经营重新步入稳步上升通道，面对“外压内挤”的更趋复杂的经营环境，公司将外部压力转化为结构性改革契机，通过技术升级、市场突围、组织变革等方式，2024 年度实现营收 31.44 亿元，同比增长 8.76%；得益于强化与优质客户的合作、持续

	推行降本增效，公司 2024 年归母净利润 9,709.00 万元，同比增长 117.44%；扣非归母净利润 7,107.22 万元，同比增长 151.92%。受富诚达股权转让余款和由此引致的其他应收款、部分客户大额应收账款未能按时收回而减值损失等影响，公司净利润因此减少约 1.3 亿元，这类偶发事项、一次性费用后续将消除或显著改善。 公司主营产品毛利率为 21.58%，同比提升 0.52 个百分点；经营活动产生的现金流量净额 58,204.98 万元，同比增长 149.47%，公司的盈利质量显著提升。 公司 2025 年一季度的业绩实现稳步提升，2025 年第一季度实现营收 7.60 亿元，同比增长 15.82%；归母净利润 4,044.86 万元，同比增长 84.07%；扣非归母净利润 3,612.97 万元，同比增长 162.97%。一季度的经营情况印证了公司在复杂的市场环境中持续夯实盈利根基，同时也为全年的业绩表现开创了良好开端。 Q2: 公司业务以出口为主，将如何应对美国对华的关税政策？公司第二季度及全年的业绩是否会受到关税政策的影响？ A: 根据 2024 年报，公司的海外业务占比近八成，其中美洲地区的业务占比约三成，公司电声产品及美发电器的部分大客户均来自美国。公司自 2019 年起就已开展战略性海外布局，在越南设立生产基地，经过近年来对越南生产经营环境的适配与体系融合，越南生产基地的产能规模持续提升，运营效率逐步提高，2024 年实现了首次盈利。同时，公司未雨绸缪，在前期经营积淀的基础上，公司已于 2024 年下半年启动了越南其他区域的产能扩张工作，通过开展前期可行性研究及现场选址工作，新产能预计可于今年建成投产。公司将根据市场形势动
--	--

	态优化越南产线规模，有序推进国内部分产能合理转移，以最大限度规避关税政策对产品出口成本的影响。 在推进越南基地产能建设的基础上，公司也在积极寻找其他受关税政策影响较小，且拥有低成本劳动力的国家，未来将根据国际形势持续优化海外产业链布局；同时，公司将根据市场变化适时调整市场策略，加强对其他国家和地区的市场开拓力度，降低对单一市场的依赖，通过多元化市场布局增强风险抵御能力。 未来，公司密切关注政策变化、市场动态和业务需求，积极研究应对策略，努力将负面影响降至最低。 Q3：请问公司在人工智能领域进行了哪些布局？有什么领先优势？ A：作为深耕人工智能硬件领域的创新实践者，公司前瞻布局智能硬件生态，与阿里巴巴、亚马逊、百度、华为等全球领先企业在智能硬件领域建立了合作伙伴关系。依托与上述合作伙伴的商业场景资源与技术优势，公司持续探索 AI 硬件在教育、康养、家庭服务等领域的应用可能。在前述智能音箱、智能穿戴设备等主流市场基础上，率先布局 AI 下棋机器人、AI 桌面陪伴机器人等细分赛道，公司可根据客户场景化需求快速提出差异化解决方案，赋能产品实现个性化服务，推动 AI 硬件从功能型设备向智慧化服务载体升级。 基于公司在人工智能应用、技术研发、硬件设计、精密制造等方面积累的丰富项目经验，公司能够为客户快速且高效地提供一体化解决方案，助力客户加速 AI 技术转化进程。同时，公司深耕制造业 30 余年，具有较强的全流程工程化能力，公司自建智能化生产基地，配备高精度加工设备及全工序检测系统，可实现规模化交付。
--	---

以上可以简单总结为“深度合作积累+快速工程转化+规模化制造”的三位一体模式。

Q4：公司目前对机器人相关产业领域进行了哪些布局？未来在该领域的战略规划是怎样的？

A：为抓住机器人产业发展机遇，响应发展新质生产力的国家号召，结合公司实际情况以及在智能硬件领域的项目积累，公司近年来在机器人领域进行了提前布局，部分产品线已实现商业化落地：如公司与商汤自 2023 年 3 月合作生产的 AI 棋类机器人“元萝卜”已连续多年在主流电商平台智能机器人品类中销量第一，该产品 2024 年度出货量同比增长超 50%，且 2025 年有望延续高增长态势；公司与客户合作的 AI 桌面机器人凭借其独特的“仿生行为系统”，旨在打造面向成年人的新一代娱乐与情感伴侣，该产品在海外社交媒体平台得到了马斯克的公开留言关注，并于 2024 年 12 月起陆续出货，市场反馈良好。

基于上述业务的稳步开展，公司开始尝试向人形机器人关键零部件等高端产业链进行延伸，于 2023 年 12 月出资成立控股子公司威尔新动力，专注于轴向磁场电机的研发与制造；今年 3 月，公司与清华大学签署了《技术开发合同》，委托其就人形机器人灵巧手、电机电控等关键零部件研发及产业应用项目进行技术开发；今年 4 月，公司投资参股灵枢动力，切入机器人谐波减速器的赛道。

通过上述一系列动作，公司不断织密具身拼图，搭建和完善机器人未来发展所需要的核心零部件平台已经初具雏形。未来，公司将结合实际情况，持续深耕机器人产业赛道，在服务好现有客户的基础上，拓展优质客户资源，积极探索产品多元化应用场景，推动更多科研成果向产业应用转化。

	Q5: 刚才我们在公司展厅看到了各种新型电机、减速器的展示以及灵巧手的应用演示,请介绍威尔新动力的基本情况?以及相关产品主要应用在哪些领域? A: 基于对机器人产业的初步探索,公司于 2023 年底出资成立了控股子公司威尔新动力,专注于轴向磁场电机的研发与制造,研发团队具有 20 多年的新材料高能节能电机领域的设计经验,拥有自主的稀土永磁高效电机技术和控制算法等核心技术,产品具有体积小、重量轻、高效节能等特点,可适用于石油开采、人形机器人、新能源汽车、无人机等多领域。 目前,威尔新动力已为某大型油田企业提供新型电机样机试运行,经过工程师的多次调试,目前已长时间稳定运行,且大幅降低了能耗;此外,也为位于深圳、上海、佛山等地的多家机器人相关领域的头部企事业单位客户就机器人关节电机相关产品进行研发打样,测试评估,部分客户反馈良好,已收到小批量订单,未来有望加深合作并实现批量出货。 (接待过程中,公司严格按照《信息披露管理制度》《上市公司规范运作指引》的有关规定,恪守公平原则,保证信息披露的真实、准确、完整,没有出现未公开重大信息泄露等情况,并已按深交所要求调研机构签署了《承诺书》。)
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 9 日