

证券代码：871478

证券简称：巨能股份

公告编号：2025-039

宁夏巨能机器人股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 5 月 28 日

活动地点：通过全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)采用网络远程的方式举行。

参会单位及人员：通过网络方式参加宁夏辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：总经理李志博先生、财务负责人孙士家先生、董事会秘书麻辉先生

三、投资者关系活动主要内容

公司就投资者关心的问题进行了回复，主要问题及回复如下：

问题 1、库存周转效率是否因市场需求变化受到影响？如何动态调整生产计划？

回答：尊敬的投资者，您好！因为市场需求变化，为快速响应客户需求库存周转效率会产生一定的波动。公司建立了完善的生产管理系统，监控项目执行状况，实时根据情况调整项目进度，能确保每个项目按照约定时间交付。感谢您对公司的关注！

问题 2、产能扩张计划是否与区域市场需求匹配？新生产基地的选址逻辑是什么？

回答：尊敬的投资者，您好！公司产能扩张计划与区域市场需求相匹配。在选址上，公司主要以本部和西安进行考虑。今后在新基地选址会综合考虑当地政策支持、人才储备及供应链配套情况，确保产能释放与区域市场需求同步，提升公司市场竞争力。感谢您对公司的关注！

问题 3、面对新能源汽车产销同比增长超 30%的市场机遇，巨能股份如何将现有解决方案延伸至汽车零部件等高附加值领域？是否有具体合作案例或战略布局？

回答：尊敬的投资者，您好！公司将重点以柔性化技术进行延伸：

1、新能源汽车：产品技术迭代快，零部件制造商需产线具备快速切换能力，以适应订单波动；

2、非汽车行业领域：当产品呈现“小批量、多品种”特性，柔性产线成为标配。

在技术路线方面：通过软件算法与模块化硬件设计，实现多品种产品兼容与高效切换，仅需简单人工干预或软件调整即可完成生产品种转换。

感谢您对公司的关注！

问题 4、“巨能股份作为工信部《工业机器人行业规范条件》企业，在柔性制造与智能工厂解决方案领域持续突破。请问公司在核心技术研发上的投入占

比及未来三年技术路线图如何规划？例如，在工业机器人智能算法、模块化设计或 AI 调度系统方面，是否有计划推出颠覆性技术以巩固行业领先地位？

回答：尊敬的投资者，您好！公司研发聚焦三大方向：

1、柔性化：顺应非汽车行业“小批量、多品种、定制化”需求，2023-2024 年加大了柔性化技术投入，推动自动生产线从刚性向柔性升级；

2、智能化：以工业软件为核心，2023 年在西安设立全资软件子公司，专注智能工厂管控软件研发；

3、大型/重型化：响应新能源汽车大型一体化压铸趋势（如 2024 年与广东鸿图合作小鹏汽车大型压铸件项目），以及重型零件制造自动化需求，布局 2 吨至 10 吨规格重型自动化产品研发。

感谢您对公司的关注！

问题 5、核心技术专利布局是否完善？是否存在潜在知识产权纠纷风险？

回答：尊敬的投资者，您好！公司核心技术专利布局完善，截至 2024 年末拥有授权专利 217 项（其中发明专利 96 项），覆盖方案设计、生产工艺自动化等领域，形成了较强的技术壁垒。公司建立了完善的知识产权管理体系，在技术研发、项目实施等过程中严格遵守知识产权相关法律法规，对核心技术采取了有效的保密措施，未发生过知识产权纠纷，不存在潜在知识产权纠纷风险。感谢您对公司的关注！

问题 6、与高校、科研机构的合作项目是否已转化为实际生产力？技术转化周期是否过长？

回答：尊敬的投资者，您好！公司与高校、科研机构的合作项目已转化为实际生产力，技术转化周期可控。公司与多所高校合作，通过博士后工作站引入高层次人才与公司研发团队共同研发，实现理论与实践结合。2024 年在柔性化、智能化技术研发上，合作成果已应用于新能源汽车零部件自动化产线等项目，提升了产线效率与竞争力。公司通过合理规划项目进度、加强产学研协同，确保技术转化周期符合预期，持续推动合作成果落地，为公司发展提供技术支持。感谢您对公司的关注！

问题 7、面对行业周期性波动，利润再投资与股东回报之间的平衡策略是否有调整？

回答：尊敬的投资者，您好！面对行业周期性波动，公司在利润再投资与股东回报间采取动态平衡策略。行业上行期，优先将利润投入研发与产能扩张，如 2024 年加大柔性化、智能化技术研发投入，提升产品竞争力；行业下行期，在保障必要经营投入的前提下，积极响应证监会分红倡议，结合公司实际情况采取现金分红等方式回馈股东。2024 年因盈利水平不佳未分红，未来会综合考虑经营情况、发展规划和资金需求等因素，平衡好利润再投资与股东回报的关系。感谢您对公司的关注！

问题 8、不同技术路线（如自动化与人工智能结合）的长期发展潜力如何评估？

回答：尊敬的投资者，您好！巨能公司致力于自动化与人工智能结合的技术创新，不断融入新的技术进行迭代升级，做到技术引领。感谢您对公司的关注！

问题 9、在智能化升级过程中，如何平衡设备更新成本与生产效率提升的关系？

回答：尊敬的投资者，您好！公司在智能化升级中，通过技术创新平衡成本与效率。向客户提供性价比最优的智能制造系统解决方案，打造高附加值产线。感谢您对公司的关注！

问题 10、公司在自动化设备领域的创新机制如何？研发投入是否持续转化为产品竞争力？

回答：尊敬的投资者，您好！公司大力投入研发资源，通过对核心技术的持续创新，实现零部件加工的自动化、智能化生产，满足客户的个性化、定制化需求。针对当前行业柔性化的发展趋势，以市场需求为导向，积极响应客户的需求，投入研发智能工厂管理软件，打造高度柔性的智能制造系统，帮助客户实现从单一产品生产向多品种、小批量柔性生产模式的转变，显著增强公司在柔性制造市

场的竞争力。感谢您对公司的关注！

问题 11、行业向智能化、绿色制造转型时，现有产线改造的投入产出比是否达到预期？

回答：尊敬的投资者，您好！在行业向智能化、绿色制造转型进程中，公司积极推进现有产线改造，投入产出比成效显著，远超预期。公司通过智能化改造，提升了客户的生产效率、降低人力成本与能耗，提高了客户产品质量与市场竞争力。2024 年，公司参与建设的多个客户项目，荣获全国首批“卓越级智能工厂”名单。感谢您对公司的关注！

问题 12、品牌在细分领域内的认知度是否足够支撑高端市场拓展？是否有系统性推广计划？

回答：尊敬的投资者，您好！公司在细分领域内深耕行业多年，积累了一定的品牌优势及客户资源，与各类大中型客户建立了良好、稳定的合作关系。多年来，巨能股份凭借着较强的技术研发能力、可靠的产品质量以及优质的客户服务，公司在智能制造装备领域树立起了广泛的技术和品牌影响力。公司的专业技术研发和创新能力以及各项品牌荣誉，都充分说明了公司在智能制造装备领域具有一定的竞争优势。感谢您对公司的关注！

问题 13、在高端制造或海外新兴市场，是否已建立本地化服务能力以突破市场壁垒？

回答：尊敬的投资者，您好！公司建立了完备的服务体系，同样延伸至海外市场。感谢您对公司的关注！

问题 14、能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

回答：尊敬的投资者，您好！报告期内市场需求实施放缓，行业竞争态势加剧。感谢您对公司的关注！

问题 15、海外市场拓展面临的主要障碍是什么？是否针对不同地区需求调整了产品策略？

回答：尊敬的投资者，您好！海外市场拓展主要面临两方面障碍：一是部分国家地区贸易保护政策壁垒较高，二是不同地区客户对产品技术标准、认证要求差异较大。针对不同地区需求，公司正通过加强本地化合作、深入调研地区需求等方式，逐步突破障碍，拓展海外市场。感谢您对公司的关注！

问题 16、请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

回答：尊敬的投资者，您好！2024 年，工信部等六部门联合启动了智能工厂梯度培育行动，旨在构建从基础级、先进级、卓越级到领航级的智能工厂梯度培育体系，以推动制造业的数字化转型和智能化升级。这些趋势表明，智能制造不仅是技术层面的革新，更是一场涉及整个产业链和价值链的深层次变革。感谢您对公司的关注！

问题 17、客户结构是否过度集中于少数行业或企业？如何应对单一市场需求波动带来的风险？

回答：尊敬的投资者，您好！2024 年公司汽车行业营收占比接近 80%，其中新能源汽车相关业务收入占比约 23%。近三年客户结构未集中于少数企业，终端客户主要围绕汽车零部件、轨道交通、通用机械等多个行业。公司以个性化定制、柔性化制造为产品创新方向，助力以工业母机行业为主的机械加工自动化智改数转进程，不断扩大市场份额，提升品牌影响力。感谢您对公司的关注！

问题 18、供应链本地化战略推进中，关键零部件的国产替代是否影响生产稳定性？如何保障供应链韧性？

回答：尊敬的投资者，您好！公司推进供应链本地化战略时，关键零部件国产替代未显著影响生产稳定性。公司通过对核心部件建立从设计到生产的多层验证体系、实施货比三家的供应商制度，保障供应链韧性。同时，针对个性化需求，调整匹配国产部件控制参数，通过长期运行测试后，保障产品稳定运行。此外，公司与国产供应商强强联动，建立库存，强化供应链韧性。感谢您对公司的关注！

问题 19、公司从传统制造向智能制造转型的过程中，新旧业务之间的资源整合是否顺畅？未来重点发力的细分领域有哪些？

回答：尊敬的投资者，您好！未来，公司将继续坚持走专精特新道路，在金属加工自动化领域内加强深度和广度，加深技术的融合创新，聚焦更加细分的垂直领域。以个性化定制、柔性化制造为产品创新方向，助力零部件加工行业朝着自动化、智能化、绿色化方向加速迈进，不断扩大市场份额，提升品牌影响力。感谢您对公司的关注！

问题 20、近年来环保政策趋严，公司在绿色生产工艺改造上的实际成效如何？是否增加了额外成本？

回答：尊敬的投资者，您好！公司在绿色生产工艺改造中，通过智能工厂管理软件监控设备能耗，结合生产实际优化生产节拍，达到设备能耗降低的目标。在自动线绿色化设计上，兼顾成本和效率，选用节能设备与伺服直驱技术，引入干式切削等工艺，集中排屑与闭环切削液循环系统，实现节能与循环利用。未来将持续深化相关绿色化技术的实际应用。感谢您对公司的关注！

问题 21、在技术研发方向上，是否面临核心技术“卡脖子”的挑战？如何突破海外企业的技术垄断？

回答：尊敬的投资者，您好！公司作为智能制造整体解决方案供应商，经过多年的持续积累，公司已掌握多项核心技术。核心技术主要体现在方案设计的科学性和高效性、生产工艺的自动化和智能化、设备运行的稳定性和可靠性等方面。公司各项核心技术均为自主研发取得，并在项目执行过程中不断提炼项目经验、满足不同客户多样化需求、紧跟市场发展趋势、攻克技术难点，通过长时间的实践形成自身核心技术，其中部分已经申请为专利技术。截至 2024 年，公司已获得授权专利 217 项（其中发明专利 96 项）。今后公司将持续通过自主研发、产学研结合等多种方式，突破智能化、柔性化等关键技术，赋能制造业转型升级。感谢您对公司的关注！

问题 22、技术团队规模和结构是否适应快速变化的行业需求？关键人才流失率是否可控？

回答：尊敬的投资者，您好！为满足不同客户的定制化需求，公司始终坚持以客户为导向开展技术研发和创新，经过多年的持续积累，公司已掌握多项核心技术，涉及产品开发设计、加工制造、系统集成等多个技术领域，其中部分已经申请为专利技术。未来，公司将顺应行业发展趋势，及时调整，加大在柔性化、大型化、复杂化、智能化等方面技术的研发投入，不断提升公司产品竞争力。目前公司关键岗位专业人才通过实施员工持股、内部职称体系等多种措施，保证人才队伍稳定性。感谢您对公司的关注！

问题 23、新进入者通过低价策略抢占市场的风险有多大？公司如何巩固技术或成本优势？

回答：尊敬的投资者，您好！面对激烈的市场竞争，公司主要采取的策略：聚焦垂直领域，深耕金属加工自动化细分市场，提升定制化服务能力；加强技术创新，推进降本增效。通过技术融合创新，推进工业母机自动化与智能化升级。感谢您对公司的关注！

问题 24、请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？

回答：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年营收实现增长，但净利润亏损。净利润下降主要源于两方面：一是毛利率不及预期，新能源汽车零部件解决方案市场需求放缓、竞争激烈，且 2023 年大额低毛利率订单在 2024 年交付，拉低整体毛利率；二是费用增加，公司加大市场开拓和客户服务，集中完成重点项目终验收，导致期间费用同比上升。未来，公司将通过产品研发创新、开拓国内外市场、加强成本管控等措施提升盈利能力。感谢您对公司的关注！

问题 25、行业竞争加剧后，公司通过哪些差异化服务（如定制化解决方案）维持客户粘性？

回答：尊敬的投资者，您好！公司将通过持续的技术创新和优质的产品服务，提升客户满意度和忠诚度。加强与客户的沟通与合作，及时了解客户需求，提供

定制化的智能制造解决方案。此外，公司还会不断优化内部管理，提高运营效率，以更具竞争力的价格和交付周期服务客户。感谢您对公司的关注！

问题 26、巨能股份现和哪些机器人公司有业务往来？

回答：尊敬的投资者，您好！公司在业务开展中，主要聚焦于为客户提供以各类机器人自动化生产线、自动化辅助单元和智能工厂管理软件为核心的智能制造整体解决方案。在机器人应用方面，关节机器人主要依赖外采，与库卡（KUKA）、发那科（FANUC）等国际知名机器人品牌存在采购合作关系，以满足不同项目的技术需求。感谢您对公司的关注！。

宁夏巨能机器人股份有限公司

董事会

2025 年 5 月 30 日