

证券代码：301603

证券简称：乔锋智能

乔锋智能装备股份有限公司

2025年6月12日投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华金证券 2 人、浙商证券 2 人； 民生证券 1 人、建信理财 1 人、博时基金 2 人； 国盛证券 1 人。
时间	2025 年 6 月 10 日下午 15:00-16:00； 2025 年 6 月 11 日上午 10:00-13:00； 2025 年 6 月 12 日上午 9:00-10:00。
地点	腾讯会议； 深圳市福田区彩田路 7006 号深科技城 A 座 43 层； 公司会议室现场会议。
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书：陈地剑 2、证券事务代表：王璐
投资者关系活动内容介绍	<p>1、从已披露报告来看，公司 2024 年度特别是 2025 年一季度在整体经济形势复杂多变的大环境下，业绩仍呈现出亮眼增长态势，我们十分关注公司在这一阶段实现业绩增长的底层逻辑。</p> <p>公司 2025 年第一季度营业收入 4.78 亿元，同比增长 29.92%，归母净利润 7457.10 万元，同比增长 44.97%。我们认为业绩增长主要得益于以下方面：</p>

一是行业层面：（1）国家政策大力支持机床企业发展，智能制造及产业转型升级，机床更新换代需求旺盛、国产替代加速、数控化率持续提升,数控机床行业拥有广阔的发展空间；（2）下游行业需求驱动，特别是 3C 和新能源汽车行业对机床设备资本支出持续保持高景气度，市场需求旺盛，成为业绩增长的重要引擎。

二是公司层面：（1）随着公司完成上市，以及长期对技术、品质的重视和积累，品牌力显著增强，公司综合竞争力持续提升；（2）公司东莞、南京新建生产基地投入使用后，有效缓解了公司发展的产能瓶颈，为公司 3C、新能源等领域大客户的开拓和海外市场的发展奠定了坚实基础；（3）公司近几年培育的高端卧加、数控车床、数控磨床和高端五轴加工中心等系列产品陆续开始批量生产及销售，成为公司新的增长点。

**2、参观了公司生产基地，直观感受很震撼，国内数控机床行业竞争格局高度分散的背景下，公司在市场中差异化竞争优势体现在哪些方面？**

（1）生产和成本优势：公司核心零部件自制率高，主要生产工序以自制为主，并通过垂直整合生产体系，实现主轴、动力刀塔、转台等关键部件自制，降低采购成本与供应链风险；同时，公司构建了单元化、模块化并行式生产方式，实施供应链集采、精细化管理机制，进一步提升了运营效率，降低生产成本。

（2）产品和技术优势：重视品质和技术是公司发展的基因，凭借多年的技术和品质的投入，公司已完成金属切削机床的全产品系列布局，凭借多年市场口碑积累和完成上市，公司品牌知名度显著提升，品牌力得到增强。

（3）营销优势：公司根据产品特性和客户分布，灵活采用直销与经销相结合的销售模式。对于华南、华东等客户群体相对集中的区域，采用直销模式，能够直接与客户沟通，精准把握客户需求，提高销售效率和利润空间，扩大市场占有率；针对客户分布较为分散的区域，采用经销模式，借助经销商的渠道资源和本地化服务能力，扩大市场覆盖范

围，降低销售覆盖成本。

(4) 服务优势：数控机床行业客户销售和服务能力要求较高，多年来公司深耕国内市场，组建了经验丰富、响应迅速、技术完备的服务团队，并通过公司客户关系管理系统不断提升服务效率，为客户在售前、售中和售后服务中提供完整、专业和定制化的解决方案。为快速响应客户需求，公司在全国范围内设有 37 个常驻网点，配备充足的销售服务人员为客户提供高效、高品质的服务。

**3、据了解，公司此前因产能限制以中小客户为主，当前产能瓶颈突破后，公司在大客户拓展方面有哪些进展？**

此前公司受产能限制，大客户交付能力有所不足，且中小客户在账期和价格方面相对较好，因此客户以中小客户为主。公司自 2021 年开始重视在新能源汽车、3C、航空航天和铝压铸等重点领域的资源投入，针对上述重点领域和重点客户搭建了由销售、技术、交付专家组成的铁三角组织，加大相关领域的数控机床及配套自动化线的开发，并根据不同领域和对应的客户制定相应的销售政策支持。经过几年的培育，加上新建产能陆续释放，2024 年公司在新能源汽车、3C 等领域的投入已经开始产生效益，大客户拓展获得突破，3C、新能源领域的数控机床销售收入占总收入的比显著提高，大客户占比有所提升。

**4、请问公司在研发投入方面的具体情况如何？主要研发方向？**

2024 年公司研发投入 8,616.46 万元，同比增长 35.86%，占营业收入的 4.90%。公司高度重视研发投入，将技术创新与产品创新作为推动自身发展的核心驱动力。公司会持续保持研发投入强度，不断优化公司产品性能，研发出更多契合市场需求的数控机床产品，增强公司整体竞争力。

公司重视数控机床产品在新能源汽车、航空航天、3C 和铝压铸等重点领域的应用、技术研发和市场投入；自动化、机器人等细分领域也是公司数控机床着重培育的应用市场。公司在高档数控机床、多轴机床、车铣复合机床、核心部件，以及机床材料、热伸长、振动研究等基础技术领域持续进行研发投入。

**5、公司在海外市场如何布局，目前海外市场拓展情况如何？**

公司自 2022 年启动海外市场战略布局，通过组建专业海外销售团队，公司在土耳其、墨西哥、印度尼西亚、越南等重点市场开发优质代理商，构建起以经销模式为主的销售网络。目前产品依托国内生产基地制造，采用海运、铁路运输等多元化物流方式保障海外交付效率。尽管海外业务尚处发展初期，收入占公司整体营收比重较低，但具有较大的增长潜力。未来，公司还将积极探索建立海外现货仓库、成立海外子公司等模式，持续完善全球化运营体系，充分利用国际市场发展动能。

**6、关注到公司 2024 年经营性现金净流量呈现负值，请问公司如何看待这一财务表现？后续在现金流管理方面有哪些具体策略？**

2024 年，公司基于订单增长较快，产能快速爬坡，加大了原材料采购规模，在制和已发货未验收等存货亦有所增加，因此采购现金支出大幅增加；而下游销售，客户有一定信用账期，销售回款存在一定滞后性。综上，公司正处于产销快速扩展阶段，经营活动现金流阶段性净流出是正常现象，公司存货和应收货款状况良好，未出现需要大额计提减值或坏账准备的情形。

后续，公司将密切关注现金流状况，通过优化业务结算模式、强化应收账款管理、合理控制存货水平、提升运营效率等措施，改善经营现金流情况。

**7、公司主要采用直接销售模式，未来这一销售模式是否会发生变化呢？**

公司根据产品特性和客户分布，灵活采用以直销为主，直销与经销相结合的销售模式。（1）对于华南、华东等客户群体：民营经济活跃、制造业集群度高的特点，采用直销模式直接对接客户。这类客户更注重产品技术参数与售后响应速度，直销团队可提供定制化方案，从需求对接至设备调试实现全流程跟进，有效增强客户粘性。形成品牌口碑效应。

（2）西南、西北等分散区域：考虑到直销覆盖成本较高，采用经销模式借助本地渠道资源。（3）海外市场的渐进式布局：初期通过当地经销商快速切入土耳其、墨西哥、印度尼西亚、越南等市场，构建起以经

	<p>销模式为主的销售网络；中长期将积极探索境外设立子公司、搭建海外销售平台、建立海外现货仓库等模式，持续完善全球化运营体系。</p> <p>公司以直销为主，直销与经销相结合的销售模式，短期内不会有大的调整和变动。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年6月12日