

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 8 月 26 日投资者关系活动记录表

编号：2025-006

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：电话会议
参与单位名称	东北证券 3 人、东莞证券 1 人、广发证券 2 人、国泰海通证券 1 人、国盛证券 1 人、华福证券 1 人、华金证券 2 人、华创证券 1 人、华西证券 2 人、民生证券 1 人、招商证券 1 人、浙商证券 1 人、长江证券 1 人、中银国际证券 1 人、中国国际金融 2 人、中信建投证券 1 人、中信证券 2 人；长信基金 1 人、广发基金 1 人、国泰基金 1 人、惠升基金 1 人、金鹰基金 1 人、平安基金 2 人、招商基金 1 人、中庚基金 1 人、中信保诚基金 1 人、耕霖投资 1 人、海南君阳 1 人、金库创投 1 人、金库骐骥 1 人、数弈众城投资 1 人、前海汇杰达理资本 1 人、上海嘉世私募 1 人、上海朴信投资 1 人、上海浦泓私募 1 人、上海途灵资管 1 人、上海卫宁私募 1 人、世诚 1 人、誉辉资本(北京)1 人、致宸私募基金 1 人、致合(杭州)资管 1 人；昆仑保险 1 人；中庸资本 1 人；平安银行 1 人；民生银行 1 人；中信期货 1 人；进门财经科技 5 人、君义振华 1 人、申万宏源研究 1 人、粤佛私募基金 1 人。
时间	2025 年 8 月 26 日下午 5:00-6:00。
地点	进门财经平台
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书：陈地剑 2、董事：郑朝博 3、证券事务代表：王璐
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简介 乔锋智能于 2024 年 7 月上市，主营业务为各类金属切削数控机床（亦被称为“工业母机”），产品主要应用于消费电子、汽车、模具、通用设备、航空航天等需要使用精密等级较高的金属零部件的各行各业，包括新兴领域如人形机器人、AI 服务器的液冷散热等，都

需要大量使用到数控机床加工。公司数控机床产品，都是自主研发、自主生产，以自有品牌销售，超过 80%是直销。

二、2025 年上半年业绩情况

（一）2025 年上半年业绩表现

2025 年半年报显示，实现营业收入 12.14 亿元，同比增长 50.36%；归母净利润 1.79 亿元，同比增长 56.43%，增速有所提升。毛利率 30%，同比小幅提升 0.4 个百分点，盈利水平相对稳定。从单季表现看，2025 年二季度增长势头进一步强化：单季营业收入 7.36 亿元，同比增长 67.47%、环比增长 53.97%；单季度实际归母净利润 1.04 亿元，同比增长 65.79%、环比增长 40%，展现出持续向好的经营态势。

（二）业绩增长驱动因素

1、下游行业景气度提升：各领域需求多点开花，公司数控机床在消费电子、模具、工程机械领域的收入实现翻倍增长；在新能源汽车产业收入增长近 60%；医疗器械、航空航天等行业收入亦实现两位数增长；占公司收入比重最大的通用设备行业，扭转 2024 年小幅下滑态势，上半年收入增长接近 10%；仅在能源（包括风电、光伏）等少数行业的销售收入下滑。因此，下游行业景气度提升是公司业绩增长的主要原因之一。根据中国机床工具行业协会数据，2025 年上半年中国金属切削机床产量 40.3 万台（同比+13.5%），行业呈现复苏回暖趋势。

2、公司增速快于行业的主要原因

（1）扩产项目投产，产能提升：机床行业是需长期专注的长寿行业，“树百年企业，做行业领先数控装备提供商”是乔锋智能企业愿景。因此发展前期公司未盲目扩规模，而是沉下心打磨技术、品质与生产体系能力，而后才开始扩产。近两年扩产项目落陆续投产后，在品质稳中有升基础上，产能快速提升，为公司开拓客户，特别是开拓消费电子、新能源汽车等重点领域的大客户提供了有力支撑。加上公司对消费电子、新能源汽车等重点行业和客户的资源投入，2024 年起上述领域和客户的销售收入占比快速提升，成为公司增长的强大

动力。

（2）**市场份额向头部企业集中：**中国金属切削机床市场容量巨大，但中小企业居多、市场分散，缺乏行业巨头和标杆。随着制造业转型升级，下游客户对机床产品的效率、精度、可靠性甚至自动化组线能力都提出了更高要求，中小企业因为技术投入、产品口碑、资金限制和市场影响力、品牌力等劣势，市场份额逐步向头部企业集中。特别是公司上市后，品牌效益叠加长期对品质重视积攒的产品口碑，获得了比同行业更多的市场机会。

（3）**新产品成为增长新动能：**2020 年以来，公司在原有产品线基础上，陆续开发了数控车床、数控磨床、高端卧加、五轴加工中心及配套自动化线等新产品，并已经开始在市场上销售和贡献业绩。公司自主研发的核心部件，如主轴、动力刀塔和转台等，已广泛应用于产品中，有助于提升公司产品竞争力，降低产品成本。上述产品和核心部件陆续批量销售及应用成为推动公司业绩增长的新引擎。

三、问答交流

1、从 2024 年以来，公司收入和利润保持快速增长，在机床行业中表现亮眼，目前最主要的下游行业占比情况如何？针对优势行业，能否再进一步分享相关的市场策略？

公司下游占比最大的是通用设备行业，目前占总收入比重约为 36%，2024 年曾小幅下滑，2025 年上半年恢复增长，同比增长接近 10%。其次是消费类电子行业，两年前收入占比仅 5%左右，2025 年上半年增长约 190%，占比已超过 20%。占比第三的是汽摩配件（主要为新能源汽车），占比 14%左右，2025 年上半年同比增长约 60%。占比第四的是模具行业，占比约为 8%，上半年同比增长约 160%。工程机械行业在经历连续几年下滑后，今年上半年恢复增长，同比增长约 170%，占比约 5%。其他行业占比相对较小，其中航空航天、医疗器械等行业也实现了两位数增长，仅能源行业（包括光伏、风电）等行业表现较弱，2025 年上半年收入同比下滑，但在公司收入中占比小。

	在市场策略方面，针对下游占比较大且增速较快的行业如消费类电子、新能源汽车、航空航天等领域，公司根据终端客户需求进行了产品和技术储备，同时在销售组织方面，成立了新能源汽车、3C 大客户等专项项目组，由技术、交付及销售组成团队为客户提供高效、敏捷服务。以消费类电子为例，收入占比从原来 5%左右提升至 2025 年上半年超过 20%，成为公司业绩的重要增长来源。此前因产能紧张无法满足大客户批量订单需求，在公司扩产项目投产，产能大幅提升后，加上公司在产品端和服务组织端进行的变革与投入，大客户突破取得成效，占比持续提升。 2、关于立式加工中心和卧式加工中心这两款核心产品，立加在竞争激烈的市场中能维持 30%以上的毛利率，其特色和优势是什么？此外，卧加在今年和去年也开始发力，它自身的特色和优势又有哪些？ （1）立式加工中心核心优势 1）高品质定位与口碑支撑：公司立加产品定位中高端，且积累了良好市场口碑；同时，公司大部分生产工序自主完成，从源头保障产品质量稳定性，既强化品牌力，又降低了供应链成本； 2）高效制造体系保障：公司经过多年打磨，具有高效运行的生产制造体系，采用单元化、模块化可复制生产体系，既能提升生产效率，又能精准控制生产品质，实现高品质、高效率双重保障； 3）核心部件高自制率：在主轴等关键核心部件上实现高比例自研自制，减少对外部供应商依赖，不仅提升产品技术自主性与运行稳定性，还能有效控制成本，提升产品销售亮点，进一步支撑毛利率水平。 （2）卧式加工中心优势 卧加业务近两年逐步起量，按生产基地与定位分为两大系列，各有明确优势与应用场景，适配不同下游需求： 1）南京腾阳正 T 型卧加：在通用领域表现突出，客户认可度高，聚焦通用加工场景。核心优势在于刚性强、加工效率稳定，客户反馈
--	--

良好。具体应用上，既能适配储能设备壳体、阀门类零部件的加工，也能满足大型工程机械类零部件的加工需求，尤其在工程机械行业复苏背景下，成为公司拓展该领域的重要支撑。

2) 福思泰倒 T 型高端卧加：对标日系品牌，定位高端市场，是卧加业务发力的核心增长点，优势集中在高效、高适配性：

① 加工效率远超行业同类常规卧加，产品技术含量高、单价相应提升，能满足下游对高精度、高效率的严苛需求；

② 核心聚焦新能源汽车电驱系统以及燃油汽车发动机缸体缸盖等高端零部件加工，同时具备自动化柔性线适配能力，在通用行业客户搭建柔性生产线时适配度高，可灵活满足多品类批量加工需求，拓展空间广阔。

3、公司后续的产品策略和产品布局思路是什么？例如未来会优先开发哪些品类，侧重点是什么？

公司在原有产品线的基础上，陆续开发了数控车床、数控磨床、高端卧加、五轴加工中心及配套自动化线等新产品。后续产品开发的重点包括高端卧加系列，部分型号已在市场推出，更大型号的产品也在逐步开发和完善中。此外，公司还在持续推进车铣复合、五轴龙门、天车式六轴龙门及五轴卧加等产品的开发。同时，针对有发展潜力的领域，如航空航天、机器人行业和散热器核心部件等行业，也将作为新产品布局的重要方向。

4、目前在机器人领域有哪些进展或成果可以分享？

机器人行业因人工智能的发展而受到高度关注，尤其是人形机器人具备更多可能性。机器人作为复杂的硬件本体，其大量金属零部件需要机床加工，因此该行业是具有成长潜力的增量行业之一。目前公司的车床和立式加工中心已在该行业实现应用，并组建了由国内外专家和技术精英组成的项目组，通过深化与合作，研发适配当前及未来机器人行业需求的核心设备，以提升下游硬件的加工效率和精度。尽管行业仍处于早期阶段，业绩贡献尚小，公司会保持战略定力持续投入资源开发。此外，公司通过参股投资下游机器人企业，如开

普勒机器人，通过股权合作和技术业务合作，既助力下游企业硬件制造升级，也推动公司自身在人形机器人加工设备方面的开发与迭代。

5、公司在收入排名前列，但毛利率和净利润率仍能体现出一定优势的原因？

公司在制造端更多采用自制模式，一方面提升了效率和品质，另一方面也带来了部分制造端利润，从而提高了整体毛利率。其次，公司长期对产品品质的重视，积累了良好的市场口碑，有利于公司维持毛利率水平。此外，与华东地区主要采用经销模式的机床企业相比，公司以直销为主，经销为辅的模式。经销商需获得一定差价，因此在毛利率上存在一定差异。产品结构方面也存在差异，公司以立式加工中心为主，标准化程度更高，与华东部分友商以龙门加工中心和大型立式加工中心为主有所不同，这也影响了毛利率水平。

6、乔锋在磨床领域目前的进展如何？面对市场上越来越多的企业进入磨床行业，乔锋未来将采取怎样的差异化策略来应对市场的竞争格局？

公司在磨床领域已有一定基础，同时，公司在德国设有研究院，获得德国技术支持，并结合国内大量数据验证，形成了较为明确的发展方向。此外，公司还与相关领域终端客户进行合作，客户会参与设备使用需求的提出，使设备研发前后端适配性更强。公司已集中优势人才和技术资源投入该项目，通过持续保持高强度的研发投入和战略定力，未来公司将进一步强化自身在磨床领域的技术优势与产品特色，以差异化竞争策略在市场中占据有利地位，实现磨床业务的稳健发展。

7、消费电子折叠屏的钻攻机市场是否具有较为确定的增长趋势？

针对折叠屏转轴相关的零部件加工，公司已有大量应用，并推出了多款适用的设备。分别应对不同零部件加工需求，其中加五轴加工中心和钻攻系列产品在转轴加工的精度、关联度、转角速度及整体效率方面均有显著提升，已获得客户的良好反馈和认可。我们认为消费

	电子折叠屏领域对钻攻机的需求放量趋势具备较强确定性，公司也将持续优化相关设备性能，更好承接行业需求。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 8 月 26 日