

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9月18日投资者关系活动记录表

编号：2025-009

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	申万宏源 1 人、国泰海通 2 人、沃赋资本 1 人。	
时间	2025 年 9 月 18 日 9:30~11:00	
地点	公司会议室	
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	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、当前机床行业呈现怎样的发展趋势？</p> <p>数控机床作为“工业母机”，是制造业转型升级的关键支柱，广泛应用于通用设备、消费电子、汽摩配件、模具、工程机械、军工、能源、医疗器械、航空航天、通讯等领域，且为国家重点支持的战略产业，前景广阔，核心趋势包括：</p> <p>（1）国产替代加速，国际化显现：海关数据显示，机床进口增速放缓、出口快速增长；国内机床企业凭借对本土需求的精准把握、敏捷服务，已在新能源汽车、消费电子等领域实现进口替代突破，叠加政策支持，国产机床市占率持续提升，海外市场拓展空间逐步打开。未来随着消费电子、新能源汽车、人工智能、机器人及航空航天等高端制造领域发展，国产机床企业将与下游客户协同创新，共同成长，进一步实现进口替代。</p> <p>（2）市场需求叠加政策支持，助力行业增长：当前机床行业进入设备更新旺盛期，叠加制造业整体复苏，2023-2024 年金属切削机</p>	

床产量稳步增长，2025年上半年延续向好态势；政策层面通过研发费用加计扣除、税收减免、专项贷款等举措，既激励企业加大研发投入，也推动下游设备更新需求释放，拉动机床行业产需双向增长。

(3) 数控化率持续提高为数控机床企业带来增量机会：数控机床在加工精度、效率上优势显著，目前我国金属切削机床数控化率远低于发达国家水平，在政策引导与产业升级驱动下，数控化率将加速提升，为数控机床企业带来更大市场增量。

(4) 竞争加剧，市场份额向头部集中：行业内中小企业数量多、市场集中度低，中低端市场同质化竞争激烈；头部企业凭借产能扩张、高端技术研发和品牌力优势持续突破，而中小企业因技术储备不足、资金实力有限，市场份额逐步缩小，行业集中度呈稳步提升态势。

2、公司 2025 年上半年销售业绩亮眼，服务的主要下游行业及销售占比情况如何？

2025年上半年，公司主要下游行业及营收贡献如下：

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。

3、机床行业是否存在显著季节性特征？公司业绩季度波动是否受淡旺季影响？

从行业特性来看，并无严格意义上的传统淡旺季之分。公司业绩在季度间存在小幅波动，但整体分布相对均衡，主要源于两方面因素：一是下游覆盖通用设备、新能源汽车、3C电子等多个领域，不同行业的投资节奏、订单释放周期存在差异，形成需求互补，有效规避单一行业周期导致的季节性波动；二是通过前瞻性产能规划、模块化生

产模式及精细化订单管理，灵活响应客户交付需求，避免因产能错配或交付延迟导致的季度业绩大幅波动。历史数据中，部分年份第二、第四季度业绩略高，但收入不具有明显的季节性特征。

4、针对行业份额向头部集中的趋势，公司如何看待并构建自身优势？

行业份额向头部集中是产业升级的必然结果：中国金属切削机床市场容量大，但中小企业居多、市场分散，随着下游对设备精度、效率及自动化解决方案的需求升级，技术储备不足、品牌力有限的中小企业在高端市场逐步处于劣势，而具备研发投入能力、规模化生产优势及品牌口碑的头部企业将持续扩大份额。

公司依托上市平台优势与长期积累形成的产品口碑和技术沉淀，已形成差异化竞争力：（1）完成金属切削机床全产品系列布局，具备提供自动化组线能力；超 250 人的研发团队，研发能力强，能快速响应下游市场精密加工需求；（2）健全的销售服务体系，超 300 人销售服务团队，小时级的客户服务响应效率，应用技术团队可为客户提供工艺、设备选型、整体解决方案等在内的定制化解决方案；（3）打造了研发、设计与生产一体化的运作模式，大幅提升经营效率；采用单元化、模块化生产方式及贯穿全流程的品质检测、管控机制，保证了产品品质稳定性和产能可复制性。

5、公司产品可用于液冷板加工，当前液冷板加工对设备的需求情况及公司布局如何？

液冷板是 AI 服务器、新能源汽车的重要部件。AI 服务器需液冷散热应对算力密度提升，新能源汽车需液冷技术升级电池热管理，其加工对设备的“精度、效率”要求较高，公司高速钻攻中心、立式加工中心、数控车床等产品，可精准满足液冷板结构成型、孔位加工等场景需求。

目前液冷领域需求快速增长，公司已针对性布局：一是加强销售团队对接液冷散热市场需求，保障与客户高效沟通及敏捷服务；二是持续优化设备性能，加快新设备开发，更好适配液冷散热加工技术发展趋势，依托公司在精密加工领域的技术和客户积累，把握行业发展

	机遇。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 18 日