

证券代码：301510

证券简称：固高科技

固高科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-010

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_____
参与单位名称及人员姓名	赵吉星 红思客资产 杨权 银河证券 郭常林 华润金控 熊飞 贝祥资本 付庆林 农业银行 王家定 个人投资者 林锐鹏 平安证券 肖翔 深圳稳正投资 明鹏 易赋大成 徐标标 丰坤投资 喻明 个人投资者 耿从溪 渤海银行 刘泽晶 华西证券 张祺昌 华西证券 侯仙通 雍心调研
时间	2025年11月6日
地点	深圳市南山区粤兴一道香港科技大学产学研大楼五楼
上市公司接待人员姓名	董事会秘书李小虎先生

投资者关系活动主要内容介绍	1、gLINK总线是标准吗？固高在工业总线相关布局及重要性如何？ gLINK I/II是公司自研的工业通信总线。 通常来讲，工业总线就是工业机电设备的神经系统，与控制、伺服、电机与感知单元一样，是机电设备的核心构成之一。 固高正在着手推进gLINK总线标准化的工作。实际上，一般来说标准化有两部分意义，一是多数场景下大家理解的国标、行业标准；另外一层是成为事实上的标准。前者在名分有较高意义，更多地代表着规范的体系与行业信任；后者则更加直接地反馈为市场份额，与商业闭环的联系更为密切。 目前gLINK总线已在公司的半导体/泛半导体、高端数控等应用场景中有了不错的应用进展。 2、固高技术拥有积淀，但目前营收体量还小，计划如何扩大营收体量？比如类似其他上市公司一样进行并购？ 首先，固高认为，在以半导体/泛半导体、数控机床为代表的高端微纳装备在实际发展中，为高端装备核心部件、系统提供了一个数百亿的发展空间。公司目前虽然营收基数较小，但基于主营业务本身，未来有望实现较好发展。如在半导体设备领域，据我司近年的观察，其大陆地区的市场规模达2000亿元以上，其中有高达百亿的部件与系统空间；数控机床也拥有四五千亿的产业规模，同样可为数控系统提供百亿级别的市场空间。这些领域与通用自动化领域不同，目前其中大量的市场仍由国际同行主导。 这个市场空间是可预期的。但从资本市场的角度来看，高端装备领域仍存在发展过程缓慢的问题。这一点仍需要公司稳步推进，实现产业发展。发展相对平缓但利益保持持久，是高端装备行业本身的一个内在特性。 此外，公司不会排斥横向的扩展方式，但目前暂无明确计划。 3、国产化替代是否为重要增长点？海外业务拓展有何方向？ 国产化替代确实是现阶段的一个机会；但从根本上来讲，贴近大陆本土40万亿庞大规模的制造业场景，才是企业真正最为核心的发展机遇。贴近市场、了解需求、响应需求并给出解决方案与产品，才是高端装备领域最为核心的优势。
----------------------	--

	海外拓展方面，公司已在香港设立一个子公司来负责业务推进，但仍需后续持续发展。公司自身主要聚焦于部件与系统，而当下出海的更多是公司的客户，公司对这些客户的支持与服务多数在国内完成的。香港子公司目前持续直接接触一些东欧、北美、东南亚、南亚地区的机电设备客户，但这部分营收目前占比仍然较小。 4、现在人形机器人市场很热，但感觉公司对此态度较为谨慎，这是为什么？ 公司自身主营业务一直是运动控制部件与系统，包括伺服驱动与编码器技术与产品。各种构型的机器人系统都是典型的机电一体化系统，运动部件、驱动部件与编码器等天然契合该领域的应用。对于市场预期的具身机器人产品，控制、驱动、电机与编码器部件有机会成为机器人小脑与关节，形成大脑运行的基座，完成数字大脑与物理世界的互动。 在前面十多年发展中，公司历经了工业/物流/服务/协作机器人、并联、串联、多轴（多关节）、轮足多足等多种用途、多种构型机器人的演变；目前公司的部件与系统在工业、物流机器人领域有部分营收，但这个营收与预期确实有较大差距。 从公司自身角度出发，在机器人领域的主要挑战并不是技术与产品，而是携手客户发掘出有价值的落地场景，在应用场景中跑通商业闭环。 5、公司产品的销售模式以分销为主还是直销为主？未来是否有渠道拓展计划？ 公司目前采用直销为主的销售模式，未来将考虑拓宽渠道布局。现阶段，多种高端装备领域正在释放需求，在这个阶段，公司自己的工程师需要到一线生产中，拿到产品需求，定义出技术与产品解决方案，完成磨合验证；等到各种应用场景逐渐稳定，技术与产品逐渐定型、成熟，公司会参考行业通行模式导入更多的渠道。 6、公司在高端装备领域的核心竞争壁垒是什么？ 公司在高端装备领域的核心竞争壁垒集中于技术沉淀、场景适配与商业闭环三大方面： 技术层面，公司长期深耕运动控制、伺服驱动、工业通信等核
--	---

	心技术,在高速高精控制领域形成突出优势,能够满足半导体设备、中高端数控机床等微纳精度加工场景的严苛要求; 场景层面,历经十余年行业积累,公司深度适配半导体/泛半导体、数控、机器人等多个高端装备领域的应用需求,完成近百万台套运控部件与系统的商业部署,积累了丰富的工程化经验; 商业层面,公司在半导体后道、中高端数控等领域已打通商业闭环,服务超2000家客户,形成稳定的客户基础与口碑,同时长期保持营收20%左右的研发投入,为技术迭代与产品创新提供持续支撑。
附件清单 (如有)	无