证券简称: 昊志机电

广州市昊志机电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2025-004

投资者关系活动	√特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
类别	□新闻发布会	□路演活动
	√现场参观	□其他(投资者网上集体接待日)
参与单位名称 及人员姓名	贝祥资本、思捷计算机、金航保理、麦哲伦资本、华银基金、星辰深研、 路演时代、九方智投、长江证券、首创证券、正大投资	
时间	2025年11月25日15: 00-17: 00	
地点	公司会议室	
上市公司接待	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监: 肖泳林先生	
人员姓名	证券事务代表:徐汉强	
投资者关系活动主要内容介绍	此	
	 幅度增长,成为推动业绩	增长的主要动力。
	1	

得益于 PCB 领域业务的快速增长,公司订单实现显著提升。为应对当前订单规模的显著攀升,保障交付能力并支撑后续增长,公司已启动分步设备采购计划,旨在为未来扩产奠定基础。目前,相关订单正按计划稳步交付。

此外,今年 3 月,公司与常熟丰之盛机械科技有限公司合资设立的控股子公司"湖南昊志传动机械有限公司"已完成注册,该子公司重点开展直线导轨及相关零配件的研发、生产与销售。为进一步夯实产能基础、完善产业链布局,推动传动领域产品覆盖与业务发展,湖南昊志传动拟投资建设"昊志高端装备智能制造项目",预计总投资额为 23,226 万元,目前,相关建设工作正在有序推进中。公司将结合行业发展、市场需求变化及项目实际进展,分阶段有序推进资金投入,为传动领域的产品覆盖与业务发展提供有力支撑。

2、公司在早期已经进入到工业机器人领域,公司在机器人领域有没有 其他的落地方案?

答:目前公司机器人业务形成了"N+1+3"的格局,其中"N"是指减速器、低压驱动、力矩传感器、无框力矩电机、编码器等机器人核心零部件,"1"是指以协作机器人为载体,"3"是指三大业务场景:生活美容、工厂上下料、新能源汽车充电。未来公司将持续加大投入,努力将其打造成公司第二增长曲线。

截至 2025 年第三季度,公司转台、减速器、直线电机等功能部件实现销售收入 16,834.10 万元,同比增长 15.69%,占营业收入的 14.73%。其中,机器人业务增长主要受益于行业加速发展、下游市场需求持续提升以及公司产品竞争力的进一步增强。以及公司下半年产品迭代,在质量与性能方面实现显著提升,市场竞争力持续增强,带动订单量大幅增长,目前相关产品正按计划有序交付。

经过公司多年的研发创新,公司现在很多机器人零部件的核心指标全面超过国际一流产品,成功实现领跑。以谐波减速器为例,公司生产的谐波减速器产品传动精度比国际主流产品提升近一倍、振动幅度比国外产品降低 30%以上,可满足医疗、芯片制造等高端场景对"零晃动"的严苛需求。目前公司减速器、低压驱动器、力矩传感器、无框力矩电机、编码器

己全部实现国产自研。

截至目前,公司机器人核心功能部件的相关业务的销售收入较小,尚 不会对公司业绩产生重大影响,敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

- 3、刚才提及公司在谐波减速器领域实现了核心技术突破,能否详细阐 释一下?
- 答:公司自研减速器实现三大核心技术的颠覆性突破,性能指标全面 领先:
- ①精度跃升:激光干涉仪实测数据显示,公司研发的减速器传动精度达 30arc sec,比国际 17 规格以下同类减速器高 66.7%;
- ②振动控制:振动计实测振动峰值仅 6mm/s,比国际 17 规格以下同 类减速器低 60%,大幅提升设备运行稳定性;
- ③静音技术:噪音分贝值降至 58dB,较国际 17 规格以下同类减速器低 17dB,达到正常交谈标准。
- 4、看到公司在充电机器人方面有相关的布局,请问该产品主要是商用 还是家用?后续是否会进行商用铺盖,比如商场、高速服务区等。
- 答:我们目前的规划是"立足家用,审慎探索商用",采取分步走的策略。现阶段,我们将重点聚焦于家用市场的拓展与夯实。同时,我们会积极关注并探索商用领域,综合市场需求、成本效益等因素后审慎决策。
- 5、之前看到公司发布公告成立了一家子公司叫湖南昊志传动,请问成 立这家合资公司对公司带来什么积极影响?投资的主要资金来源是?
- 答: 公司于 2025 年 3 月与常熟丰之盛机械科技有限公司合资设立控股子公司"湖南昊志传动机械有限公司",重点开展直线导轨及相关零配件的研发、生产与销售。本次投资全部以公司自有资金及自有资产出资。

丰之盛公司是一家专注于传动智能自动化技术的高新技术企业,在直线导轨等产品方面拥有核心技术和较强的研发产业化能力,产品广泛应用于航空航天、工业母机、新能源及机器人等领域,并具备进口替代实力。

通过本次合作,公司可充分整合丰之盛在直线导轨领域的技术与产业 优势,进一步完善公司在高端装备核心功能部件方面的产业布局,共同扩 大客户覆盖,增强客户黏性,有效提升公司的整体竞争力。

6、公司此前收购瑞士子公司整体交易价格是多少?本次收购完成后,

是否在产品技术、销售等方面产生协同效应? 2024 年度瑞士子公司出现亏损的主要原因是什么?此外,我们关注到该子公司涉及到商誉减值,目前的商誉减值情况如何?

答: (1) 2020 年,公司完成了对 Infranor 集团的收购,投资规模约为 人民币 2.40 亿元。

(2)完成 Infranor 集团的收购后,在产品技术、销售等方面实现了显著的协同效应。

产品技术层面:完成 Infranor 集团的收购后,公司将核心功能部件产品 线拓展至数控系统、伺服电机、伺服驱动器等运动控制领域。通过技术团 队的系统性协同研发,公司在驱动器等关键产品上实现了重要技术突破, 进一步强化了产品性能与系统匹配能力。通过公司产品与 Infranor 集团运动 控制产品的系统性研发和有效组合,提升了公司服务高端装备制造业的广 度和深度,提升了公司向装备制造商提供核心功能部件产品系统化解决方 案的服务能力。

销售层面: Infranor 集团在瑞士、德国、法国、西班牙、意大利、美国、英国等国家均设有子公司,并且在众多新兴市场国家拥有合作伙伴,公司借助 Infranor 集团海外销售网络,将公司自身的电主轴等核心产品导入国际市场,显著加速了公司的全球化进程,实现了渠道协同与业务拓展。

在完成对 Infranor 集团的收购后,公司深化整合国内优势资源,稳步推进驱动器等核心产品的国产化进程,与海外销售网络形成战略闭环,逐步构建了"海外渠道"与"核心部件国产化"双向协同的发展格局。

影响力方面: Infranor 集团系欧洲知名运动控制品牌,其深厚的品牌积淀与卓越的市场声誉,为公司注入了强大的国际品牌基因。这一战略收购不仅极大地提升了公司在全球市场的品牌形象与信誉,更标志着公司向国际化品牌迈进的关键一步,为公司全球业务拓展提供了强有力的信任背书。

- (3)2024年,受欧元区国家能源价格持续上涨、通货膨胀率居高不下, PMI 指数持续低迷,客户投资欲望降低、投资计划推迟等因素影响,Infranor 集团生产的运动控制产品(伺服驱动、伺服电机、运动控制器)实现销售 收入31,386.14万元,同比下降17.91%。
 - (4) 公司自 2020 年 1 月将 Infranor 集团纳入合并范围。2020 年 1 月

非同一控制下合并瑞士 Infranor 集团形成商誉 21,551.78 万元(商誉以瑞士法郎计量,该金额已包括相应的外币折算差)。截至 2025 年 6 月 30 日,公司对 Infranor 集团商誉累计计提的核心商誉减值准备金额为 2,205.46 万瑞士法郎,非核心商誉减值准备金额为 25.91 万瑞士法郎。

7、公司获取订单的方式有哪些?

答: (1) 国内市场

专业展会推广:通过行业展会展示产品技术实力,持续提升品牌影响 力与行业认知度。

主动营销服务:依托营销与技术人员深入对接客户,精准挖掘需求, 提供解决方案。

品牌效应吸引:随着公司产品美誉度与行业口碑的积累,越来越多的 机床制造商、终端用户、机器人系统集成商及终端用户主动寻求合作。

(2) 海外市场

公司积极拓展海外业务,参与国际展会,同时公司子公司 Infranor 集团 在瑞士、德国、法国、西班牙、意大利、美国、英国和中国等国家均设有 子公司,并且在众多新兴市场国家拥有合作伙伴,公司通过公司的境外子 公司等方式推进全球化布局,持续扩大海外市场份额。

未来,公司将继续深化与现有客户的战略合作,同时积极拓展新能源、 航空航天等高增长领域的新客户,为订单增长注入持续动力。

8、请问贵公司是否涉及电机的研发与制造?如有,那目前的产品有哪 些?

答:公司的电机产品包括了机床行业用的主轴电机,伺服电机。工业自动化和机器人行业用的无框力矩电机,伺服电机。还包括各类特种电机 (高真空度、防爆、高辐射类特种工况)。

截至目前,公司产品涵盖主轴、转台、减速器、导轨等数十个系列上 百种产品,公司产品信息具体可查阅公司官网,谢谢。

接待过程中,公司董事会秘书与投资者进行了充分的交流与沟通,严 格按照《信息披露管理制度》等规定,保证信息披露的真实、准确、完整、 及时、公平,未出现未公开重大信息泄露等情况;同时已按深交所要求签

	署调研《承诺书》。
附件清单(如有)无	
日期	2025年11月27日