

江西特种电机股份有限公司投资者关系活动记录表

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	王振、钱贺、王锦来、吴蕾等五名个人投资者
时间	2025 年 12 月 30 日
地点	江特电机办公楼五楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：蒋孝安
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、电机板块的优势？</p> <p>答：</p> <p>1、技术优势</p> <p>公司是国家电机制造行业的骨干企业，拥有较强的自主研发能力，主要产品技术均为自有技术。子公司江西江特、天津华兴、杭州米格均为国家高新技术企业。近年来，公司着力研发高效电机、超高效电机、工业永磁同步电机、低振低噪类磁浮电机、旋翼电机、低空经济电机、机器人用电机、高速电机、步进电机、变桨电机等产品，并深入研究提高电机效率、改进电机冷却效果、降振降噪、磁钢安装、集中绕组分块齿成熟工艺、定子灌封、转子炭纤维大张力缠绕等关键工艺技术，攻克了薄壁式屏蔽套焊接鼓包等方面工艺难题，取得了一定技术突破。</p> <p>2、营销优势</p> <p>公司是国内知名的电机制造企业，在多个细分市场处于领先地位。公司产品涵盖建机电机、起重冶金电机、风电配套电机、伺服电机等品类，其中多个品种产销量稳居细分行业前列，已成为国内</p>

特种电机领域重要的专业供应商。在市场营销体系方面，公司构建了覆盖全国的立体化营销网络，按地理维度将全国市场划分为五大片区，每个片区配置专业团队负责区域业务拓展；设立市场部实施行业垂直管理，建立行业需求动态监测机制。公司营销体系通过三个维度实现高效运作：区域网络层面，各片区内部形成了营销网络，营销网点遍布全国各大中小城市；行业拓展层面，市场部聚焦潜在需求挖掘和技术转化，为产品研发提供市场指引；品牌建设层面，依托与行业科研院所的合作和品牌影响力，持续强化市场竞争力。这种三位一体的营销架构，为公司巩固现有市场地位、开拓新兴业务领域提供了有力支撑。

3、品牌优势

公司从建厂以来一直专注于特种电机的研发、生产和销售，60多年的技术积淀树立了“江特”品牌的良好形象，公司是我国中小型电机行业首家上市公司，品牌知名度高，产品竞争力强，在多个细分行业一直处于领头地位。子公司杭州米格的 MIGE 牌电机产品广泛应用于工业机器人、协作机器人、数控机床、新能源、游戏等领域，生产的机器人专用 E/B 系列电机，目前已批量供货给焊接、搬运、码垛、包装等行业的国内机器人头部企业，产品随整机畅销欧洲、美洲、东南亚和全国各地，在不同领域中产品技术和质量得到用户一致好评。

2、公司核心竞争力的资源是什么？

答：茜坑锂矿是公司目前最重要的矿区，已取得采矿许可证，证载面积 1.3826 平方公里，Li₂O 平均品位按 0.44%计算，矿石资源储量为 7293 万吨；若 Li₂O 平均品位按 0.39%计算，矿石资源储量达到 1.2667 亿吨，系大型锂矿。

3、未来业绩改善靠什么？

答：公司将继续深耕技术研发，不断优化生产管理，持续降本增效，努力提升公司业绩。

新产业方面：依托实控人团队在超硬材料与人工智能领域的丰

	<p>富项目储备与深厚技术积累，将推动公司在高端材料研发与产品性能上实现突破，人工智能将深度融入公司的生产流程优化、产品智能升级与前瞻性技术布局中。助力公司开拓高附加值市场，构建面向未来的可持续技术壁垒与产业优势。</p> <p>电机产业方面，进一步加大对机器人用电机的研发和投入，巩固行业地位；打造国际知名伺服电机品牌和特殊用途电机高端品牌；进一步增强公司其他智能电机运用领域的竞争优势，保持电机产业稳健盈利。</p> <p>锂产业方面，公司将加快完成茜坑矿区投产前相关准备工作，争取早日出矿，依托茜坑锂矿，让公司自有的高品位锂云母矿价值得到进一步释放；降本增效，通过对锂云母提锂工艺和技术的持续优化，提高产品利润率；放眼全球，不断丰富矿种品类，提升市场竞争力。</p>
4、同行都属于能源金属行业，江特为什么不在？	答：根据证监会行业分类，公司所属行业名称为有色金属冶炼和压延加工业，您提及的问题，公司将进一步咨询。
5、公司会不会 ST？	答：公司生产经营情况正常，不存在触及《深圳证券交易所股票上市规则》规定的股票被实施风险警示的情形。
附件清单（如有）	
日期	2025-12-30