

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12月30日投资者关系活动记录表

编号：2025-014

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称	光大证券 2人、诺安基金 1人。
时间	2025年12月30日 10:00-12:30。
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 3、证券事务专员：汪泳展
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司下游行业分布及其业务增长情况如何？</p> <p>2025年前三季度，下游行业景气度的提升为公司业绩的增长提供了有力地支撑。2025年前三季度公司数控机床销售占比较高的行业如消费电子（占比约 25%）、模具（占比约 6%）及工程机械（占比约 5%）都实现了翻倍增长；汽摩配件（占比约 16%，主要为新能源汽车相关配件）增长约 80%；占比最大的通用设备（占比约 32%）扭转 2024 年小幅下滑态势，实现同比增长超过 10%。</p> <p>2、相较于同行业可比公司，公司竞争优势体现在哪些方面？</p> <p>(1) 生产和成本优势：公司核心零部件自制率高，主要生产工序以自制为主，并通过垂直整合生产体系，实现主轴、动力刀塔、转台等关键部件自制，降低采购成本与供应链风险；同时，公司构建了单元化、模块化并行式生产方式，实施供应链集采、精细化管理机制，进一步提升了运营效率，降低生产成本。</p> <p>(2) 产品和技术优势：重视品质和技术是公司发展的基因，凭</p>

借多年的技术和品质的投入，公司已完成金属切削机床的全产品系列布局；凭借多年市场口碑积累和完成上市，公司品牌知名度显著提升，品牌力得到增强。

(3) 营销优势：公司根据产品特性和客户分布，灵活采用直销与经销相结合的销售模式。对于华南、华东等客户群体相对集中的区域，采用直销模式，能够直接与客户沟通，精准把握客户需求，提高销售效率和利润空间，扩大市场占有率；针对客户分布较为分散的区域，采用经销模式，借助经销商的渠道资源和本地化服务能力，扩大市场覆盖范围，降低销售覆盖成本。

(4) 服务优势：数控机床行业客户销售和服务能力要求较高，多年来公司深耕国内市场，组建了经验丰富、响应迅速、技术完备的服务团队，并通过公司客户关系管理系统不断提升服务效率，为客户提供售前、售中和售后服务中提供完整、专业和定制化的解决方案。为快速响应客户需求，公司在全国范围内设有 37 个常驻网点，配备充足的销售人员为客户提供高效、高品质的服务。

3、3C 电子行业当前景气度较高，其未来增长态势及公司相关业务发展前景如何？

3C 电子行业当前的景气态势具备多维度的支撑，增长的持续性具有合理性，公司应用于 3C 领域的核心的产品为钻攻机前期受产能限制，相关销售占比较小，随着产能逐步释放及行业发展机遇加持，3C 领域业务销售占比正快速提升。行业发展机遇主要包括：

- (1) 3C 订单结构性调整带来的需求提升。
- (2) 存量设备更新周期叠加国产替代趋势：国内 3C 电子加工领域存量设备已逐步进入更新周期，而国产机床在性能、性价比及本地化服务等方面竞争力持续提升，国产替代稳步推进。
- (3) 终端产品创新与材质升级的驱动：手机行业受益于折叠屏逐步普及、新型材质应用推广等趋势发展，带动加工需求量、工艺复杂度及精度要求提升，进而催生对新型加工设备的采购需求。
- (4) AI 技术推动终端产品迭代加速：AI 相关技术在 3C 电子终端（如智能手机、智能穿戴设备等）的渗透率快速提升，推动终端产品更新迭代速度加快，引发行业性的产能优化与扩充需求。下游客户

	<p>为适配新产品生产，对上游精密加工设备的采购需求具备长期释放基础，为公司 3C 业务提供了持续的市场空间。</p> <p>综上，依托 3C 电子行业需求端的结构性机遇、技术创新趋势及国产替代进程，结合公司在 3C 领域的产品布局与技术储备，3C 电子行业高景气及公司相关业务的增长具备较好支撑基础和持续性。</p>
	<p>4、公司数控机床核心部件的自制及外部采购情况如何？</p> <p>公司核心部件自制方面：主轴、动力刀塔、转台等核心部件公司已实现自主研发并广泛应用，上述部件自制既有利于保证产品品质，提升生产效率和客户满意度，又降低采购成本，成为公司产品竞争力的重要支撑。</p> <p>外部采购方面：公司综合考量机床性能需求、匹配度、下游市场客户偏好及供应周期等多方面因素自主决定选配的数控系统、丝杆、线轨等核心零部件品牌。数控系统方面，主要选择发那科、三菱、西门子，同时已与华中数控、凯恩帝、广州数控等国产数控系统品牌建立合作；丝杆、线轨方面，主要选择 PMI、THK 等，同时公司已与部分国产丝杆、线轨品牌建立合作或联系。</p>
	<p>5、公司在下游液冷散热领域有何布局？</p> <p>公司高度关注液冷散热（含新能源汽车、AI 服务器）、机器人、航空航天等下游新兴领域机会。当前，AI 服务器算力密度提升，功耗激增，需要更高的散热效率和效果，因此对液冷散热需求快速提升；新能源汽车亦需依托液冷技术升级电池热管理。液冷散热核心部件如液冷板、接插头需要数控机床加工，且对加工的“精度、效率”要求较高，对此，公司依托高速钻攻中心、立式加工中心、数控车床等产品，针对性调整设备参数适配相关加工需求，更好匹配客户加工场景，有效满足客户液冷散热核心部件的精密加工需求。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 12 月 30 日