

证券代码：300503

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：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称	单位 安信基金、国信证券、第一创业、华福证券、兴业证券
时间	2026年1月13日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书、财务总监：肖泳林
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司展厅，由董事会秘书肖泳林为投资者讲解公司发展历程，研发、生产布局、主要产品等情况。</p> <p>公司是一家专业从事中高端数控机床、机器人、新能源汽车、核心功能部件等的研发设计、生产制造、销售与维修服务的国家高新技术企业。</p> <p>公司产品涵盖数控机床领域的主轴、转台、直线电机、数控系统、编码器等；机器人领域的谐波减速器、DD 电机、低压伺服驱动、刹车机构、编码器、末端执行、力矩传感器等；新能源汽车领域的氢燃料电池空压机和曝气鼓风机等；商业航天领域的火箭控制系统的组件、卫星推进系统和控制系统的组件。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、近段时间，商业航天产业关注度显著提升，已成为市场热议的赛道。我们关注到公司业务已切入该领域。请问公司是基于哪些技术积累、市场判断或产业链机遇，决定布局商业航天领域的？公司的竞争优势是什么？</p> <p>答：公司是一家专业从事中高端数控机床、机器人及新能源汽车核心功能部件等研发、制造、销售与服务的国家级高新技术企业。公司于 2021 年设立了精密服务事业部，依托在中高端数控机床及机器人核心功能部件</p>

领域长期积累的技术体系、工艺能力与精密制造经验，逐步开展对相关业务的探索。

公司布局商业航天领域，主要基于几方面考虑：一是现有技术和精密制造能力在相关领域的延伸与拓展；二是通过前瞻性布局，拓展新的应用场景与市场空间，增强公司业务结构的多元化。

在竞争优势方面，公司在长期研发过程中形成了较为完善的技术体系，在产品定制化能力、精密加工能力、产品一致性控制以及快速响应客户需求等方面具备一定优势，能够较好适应航天领域的相关要求。

2、目前在商业航天领域，公司已形成哪些具体产品或解决方案？

是否已有产品进入客户验证或批量交付阶段？除了蓝箭，还有哪些客户？

公司如何看待商业航天领域的中长期发展节奏？

答：公司积极响应“十五五”规划关于加快商业航天产业发展的政策导向，密切关注该领域的技术演进与市场动态。目前，公司在商业航天领域的产品（包括火箭控制系统的组件、卫星推进系统和控制系统的组件）已在头部商业航天企业实现小批量应用，并已形成小幅盈利。除了与蓝箭形成合作外，公司也正与行业内多家潜在客户保持技术对接与商务沟通，持续推进市场拓展。

随着商业航天产业发展提速及国产化需求持续增强，商业航天产业有望在2026—2027年进入规模化发展阶段，或将带来更快的市场增长。公司将结合自身技术优势及业务布局，审慎把握行业发展带来的机遇，有望在增量市场中获得更多订单机会。具体项目及合作进展请以公司正式公告为准。

截至2025年9月30日，公司在机器人、商业航天领域的业务合计占主营业务收入约1%，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

3、除了商业航天以外，请介绍一下公司在机器人领域的现状。

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、编码器已全部实现国产自研。

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。

4、关于充电机器人，请问公司采用何种商业模式？

答：目前，公司充电机器人业务采取“与整车厂合作的前装选配模式”，主要定位为面向新能源汽车制造企业的智能化补能解决方案供应商。

5、随着高端装备制造、消费电子及新能源等下游行业持续发展，请问公司主轴及转台产品未来的增长动力主要来自哪些方面？在技术升级和国产替代方面，公司有哪些具体布局？

答：展望未来，公司主轴及转台产品具备持续增长的基础，主要受益于以下几个方面：

（1）下游高端制造需求持续提升。随着消费电子、机器人、新能源及高端装备制造等领域向高精度、高可靠性方向发展，下游客户对高性能主轴及高精度转台的需求不断增加，带动核心功能部件的配套需求提升；

（2）产品加工工艺与材料升级带来增量空间。新材料应用及结构件复

精度提升，对加工精度、稳定性和一致性提出更高要求，高端主轴及转台在关键工序中的渗透率有望持续提升；

（3）围绕客户需求推进产品迭代升级。公司持续根据下游应用场景变化，对主轴在高速、高刚性、高可靠性方面进行优化，同时推动转台向高精度、高承载及多轴联动方向升级，助力客户提升加工效率与良率；

（4）存量设备升级与更新需求逐步释放。随着行业景气度回升及制造端智能化升级推进，存量设备对核心功能部件的更新和替换需求持续存在；

（5）国产替代进程加快。公司在主轴及转台领域长期积累的技术、制造和服务优势逐步显现，产品在高端应用场景中的认可度不断提升，市占率有望稳步提高。

截至 2025 年前三季度，公司实现营业收入 114,320.05 万元，同比增长 18.10%；归母净利润 12,157.67 万元，同比增长 50.40%；扣非净利润 9,707.05 万元，同比增长 102.52%。

在 AI 算力基础设施（如服务器、高速交换机）需求快速增长，以及消费电子终端产品持续升级的双重驱动下，PCB 产业迎来结构性增长，公司在该领域的专用加工设备销售显著提升。与此同时，国产化替代加速，以及消费电子产品技术与加工工艺、材料持续创新，也为公司产品拓展市场提供了有力支撑。报告期内，公司主轴类产品实现快速增长，实现销售收入 75,800.12 万元，同比增长 30.32%，占主营业务收入的 66.31%，为公司核心收入来源，PCB 钻孔机主轴、PCB 成型机主轴等多类主轴产品销售收入实现大幅增长，成为推动业绩增长的主要动力，其中，PCB 主轴实现销售收入 16,912.69 万元，同比增长 83.99%。

6、关于 Infranor 集团前三季度的销售收入下滑，能否具体说明最主要的业务影响因素？四季度是否有改善？

答：Infranor 集团业绩下滑主要受欧洲宏观经济持续疲软的影响。欧元区能源价格持续上涨、通货膨胀率居高不下，PMI 指数长期处于收缩区间，制造业整体景气度偏弱。与此同时，客户投资意愿减弱、项目启动延迟，终端市场需求整体走低，对公司欧洲市场的销售表现造成较大压力。

针对上述挑战，公司此前已制定并推进相关改善举措，主要包括：（1）

	<p>推动供应链整合，降本增效。公司协同瑞士子公司优化全球供应链体系，通过统一采购和资源整合，有效降低原材料及零部件采购成本，提升整体成本管控水平和产品价格竞争力。（2）强化销售管理与市场赋能。加大对瑞士子公司销售体系的支持力度，提供策略指导与资源协同，推动区域市场深耕和客户结构优化，助力提升销售绩效。</p> <p>尽管欧洲宏观经济环境仍面临压力，但通过供应链整合与销售体系优化等举措，Infranor 集团的经营改善已初见成效，运营态势逐步向好。随着各项提升措施的进一步深化落实，预计到 2026 年，Infranor 集团的业绩有望实现进一步改善与提升。</p> <p>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》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年1月15日