

证券简称：弘亚数控

证券代码：002833

转债简称：弘亚转债

转债代码：127041

广州弘亚数控机械集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20260203

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、华创证券、天风证券、博时基金、融通基金、瑞天基金、珠江人寿、磐泽资产、第一创业证券、华能贵诚信托有限公司、博普资产、国联民生证券
时间	2026年2月2日 10:00 2026年2月3日 14:00
地点	德弘重工产业基地、弘亚数控总部会议室
上市公司接待人员姓名	李茂洪 董事长、总经理 莫晨晓 副总经理、董事会秘书 马 涵 证券部副总监
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观环节</p> <p>公司副总经理、董事会秘书莫晨晓先生带投资者参观佛山顺德基地，了解德弘重工前端结构件加工制造及家具机械装配、星石机器人项目等公司新产品及新生产基地情况。</p> <p>二、交流环节</p> <p>公司董事长李茂洪先生及副总经理、董事会秘书莫晨晓先生与投资者进行了深入的交流。</p>

Q: 公司近期推出股票期权激励计划，主要基于哪些战略考虑？

A: 本次股票期权激励计划主要基于以下战略考量：一是稳定核心团队，建立与优秀人才的长期绑定机制，通过设置阶梯式的期权分配方案，激励骨干员工与公司共同成长；二是明确业绩导向，激励计划以 2025 年经审计的营业收入及归母净利润为基数，设定 2026 年、2027 年、2028 年相应的业绩考核目标，分别为增长率不低于 10%、20%、30%，以此强化全员的业绩增长意识；三是完善共享机制，通过公司长期价值增长实现员工与企业利益的共享。此外，公司董事长近期通过二级市场增持了公司股份，进一步体现了管理层对公司未来发展前景的坚定信心。

Q: 对 2026 年国内与海外订单的展望如何？主要影响因素有哪些？国内房地产市场状况及俄罗斯等重点海外市场前景如何？

A: 国内订单需求呈现结构性特点：面向出口家具制造商的客户订单活跃度较高，尤其在山东、福建、广东、浙江等外贸集中区域已显现回暖迹象；而与定制家具关联度较高的客户需求仍处于市场低位。海外订单多年来保持稳定增长态势，2025 年虽受到俄罗斯市场波动的影响，但未来整体增长趋势具备较高确定性。若国内房地产市场能逐步企稳，预计将对下游设备投资产生积极拉动。根据行业规律，家具制造设备的更新周期一般为 8-10 年，2016 年前后采购的设备已陆续进入替换阶段，尽管当前部分企业资本开支意愿审慎，但存量设备的更新需求依然存在。面对当前市场环境，公司将聚焦海外市场与出口型家具客户，持续发挥产能与产品优势。

Q: 公司设备是否能够覆盖高、中、低端不同层次的家具厂生产需求？

A: 公司设备采用模块化设计与统一技术平台，具备良好的扩展性与适配能力，可全面覆盖高、中、低端家具制造企业

的差异化生产需求。针对高端客户对加工精度、效率及功能复杂度的要求，公司可通过选配高精度封边跟踪系统、智能检测模块等定制化配置实现性能升级，而核心架构保持通用，兼顾了定制灵活性与规模效益。同时，设备支持通过更换刀具与调整工艺参数，实现多种木材、铝材及复合材料的加工，为客户提供适应多元材料与工艺要求的综合解决方案。

Q：目前“极东机械”品牌的经营情况如何？

A：“极东机械”品牌在国内市场具有较高的品牌认知度，在“一带一路”沿线海外市场已建立起领先的品牌地位，在该区域的市场知名度比较高。公司始终坚持两项经营原则：一是严格执行款到发货制度，杜绝应收账款影响经营风险；二是保持良好的净现比水平。当前经营策略侧重于赋能经销商体系，助力其实现规模与盈利能力的同步提升。业务结构方面，公司着力推进单机设备与机器人自动化解决方案的协同销售。预计随着自动化业务的持续拓展，整体市场空间有望进一步提升。

Q：公司坚持不赊销的政策体现了较强的议价能力，但竞争对手可能采取更灵活的销售政策。公司如何看待这一情况？

A：公司坚持严格的款到发货政策，是在综合评估市场环境、财务健康与长期合作关系基础上作出的审慎经营决策。这一政策虽看似严格，却为境内外经销商带来了实质性的益处：对境内经销商而言，有助于优化其资金管理、提升经营稳定性，并通过清晰的结算模式增强合作互信；对境外经销商来说，则能有效降低跨境资金风险、简化合作流程，并支持其更专注于本地市场拓展与服务提升。公司相信，该政策有助于构建健康、透明的产业链合作环境，推动公司与经销商实现共同稳健成长。

Q：公司寻找经销商的方式与策略是什么？主动接洽的经销商主要通过哪些渠道？目前海外经销商数量是多少？

A: 公司经销商的开发主要通过两种途径展开：其一，借助行业展会、网络推广等传统渠道进行品牌吸引；其二，依靠现有经销商网络的推荐介绍。目前，公司品牌对优质经销商颇具吸引力，近年来新增合作的经销商大多是业内排名靠前、经营资质良好的企业。截至目前，公司海外经销商数量已超过50家，公司将继续积极开拓海外市场，着重加强在海外市场份份额持续提升。

Q: 公司钻孔设备的主要竞争优势体现在哪些方面？

A: 公司核心零部件由四川丹齿等供应商提供，包括减速机等关键部件。公司自主掌握高端技术与核心软件系统。数控钻孔设备的竞争优势主要体现在智能软件系统上，采用高级蚁群算法，可自动规划最优加工路径，行业首创钻头AI智能最优排布，加工效率比同类竞品更高，因此深受注重加工效率与精度的家具制造企业欢迎。

Q: AI技术是否对公司或客户产生了赋能作用？

A: AI技术已在公司生产自动化环节和数控钻智能软件系统等方面得到实际应用，并发挥了一定的积极作用。公司认为，AI技术虽然在短期内对生产形态的变革性影响相对有限，但仍然有推广的必要性。目前，AI技术主要应用于提升板材利用率、钻孔效率以及为经销商提供更高效的售后技术支持，在产品设计环节的应用尚处于初步阶段。

Q: 公司对人形机器人在行业应用方面的布局？

A: 公司目前主要专注于木工机械及家具制造自动化领域的研发与产业化，已成功将工业机器人集成于智能生产线与柔性加工单元中，形成成熟的自动化解决方案。关于人形机器人这一前沿技术方向，公司持续关注其在工业场景中的应用可能性，并积极评估相关技术与现有业务的协同潜力。未来如有明确的技术布局或业务进展，公司将依据相关法规要求及时履行

	信息披露义务。目前，公司的发展重心仍在于深化现有自动化业务的竞争优势，并稳步推进高端数控装备的国际化拓展。
附件清单 (如有)	无