

江西特种电机股份有限公司 “3A+3J”战略深化介绍的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：面对制造业竞争格局深刻重塑、人工智能技术加速渗透、新能源与机器人产业蓬勃发展的行业趋势，公司董事长王新先生在系统总结公司过往发展经验的基础上，制定了“3A+3J”战略。该战略以“高科技、高壁垒、高增长”为发展愿景，以能力建设为根基、以赛道布局为方向，旨在推动公司从传统的电机与锂盐制造商向高端装备与先进材料领域的创新引领者转型。

本文件所载内容系公司基于当前行业趋势和自身发展条件所作的前瞻性研判，不构成对公司投资者的任何实质性承诺。鉴于宏观经济环境、行业政策、市场格局等因素不断发生变化，公司亦可能根据实际情况对上述战略规划进行调整。相关业务方向和市场机会的实现存在不确定性，敬请广大投资者充分关注投资风险。

一、为什么必须把 3A+3J 讲透：战略不是口号，是组织的共同语言

一个企业真正的转型，不是从一句口号开始，而是从一套共同理解开始。如果管理层讲的是战略，基层听到的是任务，中层执行的却是习惯，那么再好的方向也会被组织摩擦消耗掉。

江特提出“3A+3J”，不是为了把战略写得更复杂，而是为了把战略写得更清晰：

让所有干部和骨干都能回答三个问题：

- 我们面对的时代变化是什么？
- 江特的增长逻辑是什么？
- 我们到底靠什么走向“高科技、高壁垒、高增长”？

3A+3J 就是对这三个问题的统一回答。

战略的第一作用，是减少组织误解；战略的最终作用，是形成组织合力。

二、先把结构讲清：3A 是“能力方法论 + 新业务平台”，3J 是“新赛道组合”

很多人会误以为 3A 和 3J 是并列的六个业务方向。

这种理解不准确，也会导致执行走偏。

正确的理解是：

1) 3A：既是方法论，也是业务平台

3A 不是空泛的管理词，它有双重属性：

- **方法论属性：**它定义了江特在 AI 时代“如何升级能力、如何提升效率、如何建立可持续竞争力”。
- **业务属性：**它也对应一批具体业务与产品线，例如风电电机、飞轮储能电机、智能电机电控系统、机器人关节模组、AI 在制造与锂加工的落地等。

换句话说：

3A 是一套“升级方式”，也是一组“升级载体”。

2) 3J：只是一组新赛道

3J 是江特未来要重点进入并深耕的三条新赛道：

- **军工：**高端防务装备与特种电机
- **聚能：**储能与新材料（固态电池、飞轮储能、铌基体系等）
- **just dig it：**矿业与关键资源（锂矿等）

3J 不承担方法论角色，它的意义是明确“我们要在哪些地方赢”。

因此可以用一句话概括：

3A 解决“我们怎么变强”，3J 解决“我们去哪里赢”。

这就是战略结构的骨架。

三、为什么必须做 3A+3J：制造业的竞争规则正在重写

如果外部环境不变，企业可以靠惯性经营。

但今天外部环境已经发生了根本变化。

1) 制造业正在进入“高壁垒时代”

过去的竞争更多是“成本竞争、规模竞争、速度竞争”。

今天的竞争越来越变成“体系竞争、技术竞争、可靠性竞争”。

客户要的不是“你能做”，而是“你能长期稳定做到”。

行业要的不是“你能交一次”，而是“你能持续交付、持续迭代、持续升级”。

2) AI 正在抬高行业效率底线

AI 对制造业的影响，不是局部提升，而是系统抬升。

一旦行业效率底线被抬高，落后者的差距会以倍数拉开，而不是以百分比拉开。

3) 新能源、机器人、新材料带来产业结构重排

风电、储能、电驱、机器人、关键矿物，这些方向不是短期热点，而是产业结构重排的主线。

产业重排意味着：新的强者出现，旧的格局被打破。

在这种环境下，江特如果只守住现有业务，就只能被动卷入同质化竞争。

要实现价值回归，必须主动进入高壁垒赛道，主动构建体系能力。

时代不奖励“坚持原样”，时代奖励“主动升级”。

四、3A 详解：既是方法论，也是新业务方向

A1: AI ——把人工智能变成“制造能力”，也变成“业务能力”

(1) AI 是什么：AI 进入制造与加工的核心环节

AI 的第一层含义，是让 AI 技术广泛进入电机制造、碳酸锂加工等核心场景。

AI 在这里不是“写文章、做 PPT”的工具，而是“提升制造效率与质量一致性”的工具。

它能够带来的变化包括：

- 研发设计与仿真加速
- 工艺优化与排产优化
- 质量缺陷识别与追溯
- 能耗优化与设备预测性维护
- 供应链波动预测与库存优化

这些变化的意义在于：

把经验从“人”转移到“系统”，把管理从“喊话”转移到“闭环”。

AI 不是替代人的手，而是放大组织的脑。

(2) AI 为什么要做：效率会成为企业的分水岭

制造企业的差距，最终会体现在三个指标上：

- 同样的产品，谁成本更低
- 同样的质量，谁波动更小
- 同样的订单，谁交付更稳

AI 不是锦上添花，它会变成行业的基础设施。

早做与晚做的差距，会越来越大。

(3) AI 的第二层含义：AI 也可以成为新业务入口

AI 不仅服务制造，也可以成为江特未来的“新业务入口”。

例如少儿 AI 编程、机器狗等方向，本质上是：

- 提前布局 AI 教育与机器人生态
- 为公司在智能硬件、机器人领域的延伸积累用户与产品经验
- 打开品牌的未来想象空间

这不是“偏离主业”，而是“为未来产业提前建立接口”。

主业决定今天，接口决定未来。

A2: Air ——产业升级能力：提前卡位未来行业，把“先发优势”做成壁垒（重点）

Air 是 3A 中最关键的一条主线，因为它直接决定江特能不能从传统电机制造走向高端装备与新能源核心环节。

(1) Air 是什么：以风电为基础，向飞轮、智能电机、电控系统、机器人关节模组升级

Air 的业务承载非常清晰：

- 做大做强风电电机
- 做好飞轮生产加工，服务电网调频等核心场景
- 重点拓展智能电机及电控系统

- 拓展机器人关节模组
- 进一步扩大绿色新能源应用场景（轨道交通、调频储能释能等）

这些业务并不是零散堆砌，而是同一条产业升级链条：

从传统电机 → 高功率密度电机 → 电控系统 → 机电一体化模组 → 新能源调频储能系统。

(2) Air 为什么要做：江特过去的成功，来自“早进入”；未来的成功也必须如此

江特在风电领域的市场占有率，最核心的原因之一，就是进入得早。

风电行业早期并不成熟，标准不完善、客户体系未固化、竞争格局未定。

江特越早进入，越能积累：

- 客户认证
- 工程经验
- 制造体系
- 供应链能力
- 交付记录与可靠性口碑

这套积累一旦形成，就会变成壁垒。

后来者即使有资金，也很难用短时间追上。

这就是 Air 的“方法论属性”：

在未来行业的窗口期，提前进入、提前迭代、提前形成客户锁定。

因此，未来在大型无人机、飞轮储能、机器人关节模组等方向，也必须遵循同样逻辑：

不能等市场成熟再进入，必须在行业还在形成时就开始布局。

机会不是等来的，是提前占位换来的。

(3) Air 要解决的不是“有没有产品”，而是“能不能升级产业位置”

很多企业看似做了很多新产品，最终却仍停留在产业链的低端。

原因是：进入得太晚，只能靠低价竞争，无法形成技术与客户壁垒。

Air 的目标，是让江特在新产业链里站到更高的位置：

- 从“通用电机”走向“高端特种电机”
- 从“单一部件”走向“电机+电控+系统”

- 从“供应商”走向“解决方案伙伴”

特别是飞轮储能、电网调频这种场景，最关键的不是概念，而是可靠性、效率、寿命与维护成本。

这类业务一旦做成，将具备极强的客户黏性与长期价值。

(4) Air 的底层结论：产业升级必须有“提前量”

制造业最残酷的事实是：

当你发现一个行业很赚钱时，往往已经进入红海。

真正的利润来自“提前进入并建立壁垒”。

因此 Air 不是一句话，而是一种战略纪律：

看准趋势、提前下注、快速迭代、形成壁垒。

风电让江特站稳一次；飞轮与智能电机系统，必须让江特再站稳一次。

A3: All time ——全天候体系：把供应链安全与成本优势做成压舱石

All time 既是方法论，也是业务体系。

(1) All time 是什么：银锂新能源全天候生产 + 资源布局 + AI 智能矿业管理

All time 的业务承载包括：

- 银锂新能源的全天候生产
- 夯实锂矿基础，战略布局其他关键矿物
- 引入 AI 智能管理：智能勘探、无人采矿、选矿 AI 优化等
- 为新材料提供低成本、高效率的资源保障

这是一条从资源到材料的产业链闭环。

(2) All time 为什么要做：未来的竞争不仅是产品竞争，更是资源与成本竞争

新能源产业的竞争越来越像“上游战争”。

上游资源决定成本底线，成本底线决定利润空间。

利润空间决定研发投入，研发投入决定长期决定权。

All time 的意义就在于：

让江特不只做制造企业，而成为“资源+材料+制造”的系统型企业。

(3) All time 的战略价值：穿越周期

新能源行业周期波动大，价格波动大。

真正能穿越周期的企业，不是靠运气，而是靠结构：

- 供应链安全
- 资源成本优势
- 生产韧性与规模效应

All time 就是江特未来最重要的底盘能力。

有压舱石，企业才敢加速。

五、3J 详解：三条新赛道，构成江特未来的增长主战场

3J 是业务赛道组合，它回答的问题是：江特未来在哪些战场赢得高增长与高壁垒。

J1：军工 —— 高端装备电机：用最高标准打造最深壁垒

军工赛道的特点是：

门槛高、周期长、可靠性要求极致，但一旦进入，合作稳定、壁垒深。

江特在军工方向要打造的，是高端装备电机能力体系：

高功率密度、低振动低噪音、高转速、轻量化等优势产品，并在智能制造中引进核心技术手段，形成壁垒。

军工赛道的意义不只是利润，更是“标准”。

军工标准一旦建立，会反向提升江特在所有高端装备领域的可信度与竞争力。

J2：聚能 —— 调频储能 + 新材料电池体系：抓住能源系统的未来入口

聚能赛道的核心，是储能与材料。

一方面要做好调频储能板块（包括飞轮储能等方向）；

另一方面要开发铌钛氧化物负极、铌基电池，并关注固态电池等前沿方向。

这个赛道的价值在于：

未来能源系统不仅靠发电，更靠储能；储能不仅靠系统，更靠材料。

谁能在材料与工程化之间建立桥梁，谁就能掌握未来能源系统的入口。

J3: just dig it (矿业) ——锂矿资源：资源闭环决定成本底线

矿业是新能源产业链的底盘。

它的核心目标是：开发高品位、可持续的绿色矿源。

矿业业务要走采选一体化，并引入 AI 自动化管理模式，提高效率、降低成本、提升稳定性。

资源集中、海拔较低、气候好、全年开采时间长，这些条件如果结合智能化管理，将形成长期成本优势。

矿业不是“辅助业务”，而是江特未来竞争力的根基。

六、为什么 3A+3J 是一个整体：3A 提供能力与体系，3J 提供增长与空间

很多企业的战略失败，不是方向错，而是结构错。

方向对，但能力不足；赛道好，但组织跟不上；机会来了，却承接不了。

3A+3J 的组合就是为了解决这个根本问题：

- 3A 提供升级方式与业务平台：AI 效率、产业升级、全天候韧性
- 3J 提供三条高壁垒赛道：军工、聚能、矿业

3A 让江特能“跑得动”；3J 让江特“跑得对”。

两者合在一起，才会形成持续增长的闭环。

没有能力的平台，赛道只是梦想；没有赛道的能力，升级没有意义。

七、结语：战略不是描述未来，而是组织未来

江特提出 3A+3J，不是为了写一份更漂亮的材料，而是为了做一次真正的战略升级：

- 用 AI 把效率做成体系
- 用 Air 把产业升级做成路线
- 用 All time 把资源与生产做成底盘
- 用 3J 在军工、聚能、矿业三条主战场建立壁垒与增长

这套战略的最终目标，是让江特走向“高科技、高壁垒、高增长”，成为高端装备与先进材料领域的创新引领者。

战略不是预测未来，而是组织未来。

战略不是喊出来的，而是做出来的。

战略不是一张图，而是一套持续升级的能力体系。

当 3A 成为江特的能力底座，当 3J 成为江特的增长引擎，江特就不只是“做得更大”，而是“站得更高”。

江特起飞，向新而行。

特此公告

江西特种电机股份有限公司

董事会

二〇二六年四月二十九日