

证券代码：301199

证券简称：迈赫股份

# 迈赫机器人自动化股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年05月14日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理 张开旭 董事会秘书 卢中庆 财务总监 刘海燕 独立董事 熊爱华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司2025年度业绩表现较好，但2026年第一季度却同比下滑较大，原因是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！2026年第一季度营业收入较上年同期下降，主要系我公司产品是客户重要的生产性装备，并非日常原材料，公司客户通常在研发、生产新车型或升级改造原有车型时，采购相应的智能装备系统，由于客户新车型分布不均匀，生产周期长短不一，采购的产品类型、金额存在波动，且客户采购的智能装备系统由于</p>

产品设计、整体规模、技术要求差异较大，终验收时间分布不均匀，因此我公司营业收入存在波动。

2026年一季度归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润较上年同期下降，主要原因为：

(1) 终验收时间分布不均匀，营业收入下降，毛利下降；

(2) 部分客户资金紧张、账龄较长导致信用减值损失增加；

(3) 市场竞争激烈，项目中标价格较低，且本期钢材等基础材料价格上涨，导致部分存货按既定会计政策计提的资产减值损失增加。

感谢您对公司的关爱和支持！

**2、公司2025年研发投入主要聚焦哪些方向，成效如何？**

答：尊敬的投资者，您好！公司2025年度研发投入4,553.91万元，占营业收入的3.92%，重点围绕汽车制造柔性控制、多车型共线生产、低碳高效及工业互联网等领域布局，持续深耕设备控制、人工智能、智能感知等底层核心技术，全面推动装备智能化、产线柔性化、工厂数字化整体升级。

持续的研发投入取得了丰硕成果：2025年度公司新增知识产权33项，其中，专利25项，软件著作权8项；此外，公司还荣获了先进级（省级）智能工厂、省级绿色工厂、2025年度数字经济产业创新中心等多项荣誉。研发创新有效提升了公司核心竞争力，带动盈利能力与合同额度稳步提升。未来，公司将继续以研发投入夯实高端智能装备的核心技术壁垒，促进企业竞争力的稳步提升。感谢您对公司的关爱和支持！

**3、数字孪生、虚拟调试等技术在公司业务中应用到了什么程度？**

答：尊敬的投资者，您好！公司自主研发的数字孪生系统在客户项目中成功部署并投入运行。该系统通过构建生产全要素的实时虚拟映射，实现了对产线动态的精准监控与模拟优化。该方案助力客户产线能效实现显著提升，并成功将非计划停机时间大幅压减，标志着公司在高端汽车制造领域的数智化赋能水平迈上新台阶。

2025年，面对客户项目中日益增多的“高复杂、短周期”改造需求，公司全面推行了虚拟调试技术。通过构建1:1高仿真数字化环境，技术团队在设备进场前即可完成机器人运动轨迹、PLC逻辑及功能性设备的深度联动调试。该技术的应用将现场调试周期缩短了40%以上，从根本上解决了传统模式下现场改动频繁的顽疾，在有效管控交付风险与售后成本的同时，确保了多个紧迫项目的如期高质量投产。感谢您对公司的关爱和支持！

**4、海外市场拓展目前处于什么阶段，未来有哪些布局思路？**

答：尊敬的投资者，您好！随着海外项目的陆续落地，公司海外业务已从“起步探索”迈入“多点布局、实质交付”的加速推进阶段。依托自主可控的智能装备集成能力、全球化工程服务体系以及快速响应的技术支持能力，公司已在汽车焊装、总装、涂装等核心领域形成覆盖项目全周期的海外工程服务能力。

未来布局思路：

在区域布局方面，公司目前已对欧洲、东南亚、中亚等海外市场做了系统性调研，2025年8月公司董事会审议通过了《关于对外投资设立法国子公司的议案》，将在法国设立全资子公司，以此作为服务欧洲及周边客户的前沿

阵地，围绕市场和客户需求实现快速响应、贴近服务。发挥法国的区位及信息优势，对行业发展趋势和技术发展趋势进行分析、预测，同时借助法国这一重要窗口扩大公司在全球的知名度和影响力。

在市场策略方面，公司依托两条路径推动海外业务拓展：一是跟随现有主机厂客户的海外扩张获取“跟随式订单”；二是针对海外目标客户群设立专人负责专项开发，持续拓展新的海外客户。未来，公司将持续以技术创新为驱动，强化与海外客户的深度合作，加快智能装备与智慧物联的融合升级，致力于为全球客户提供可信赖的、领先的智能制造整体解决方案。感谢您对公司的关爱和支持！

**5、公司在采购环节的质量控制措施有哪些？是否引入了第三方质量检测机构？**

答：尊敬的投资者，您好！目前公司采购环节的质量控制措施主要包括以下几方面：

（1）建立供应商准入管控：通过优沃运营平台进行供应商管理，建立合格供应商名录，后附资质审核（包含但不仅限于营业执照、生产许可、体系认证、环评、质检报告）。

（2）采购合同质量条款约定：公司经律师评审的采购合同模板，均明确材质标准、规格参数、验收标准、质保期、不合格退换货、索赔、违约责任。

（3）针对特殊物料及批量物料进行样品确认：特殊物料及批量物料采购前先封样，后续到货后以样品为对标验收依据，避免货不对版。

（4）到货入库检验：对于已经到货的物料，公司相关质量部门针对外观、尺寸、数量、合格证、出厂质检资料核查；关键物料做抽检、全检，不合格品单独存放、退货、返工。

(5) 不合格品闭环管理：设立不合格品专用区，落实质量异议后，联合质量部门落实供应商进行退货、让步接收、整改等环节，要求供应商整改、复盘，形成闭环管理。

(6) 供应商绩效考核：供应商管理模块中增加公司季度及年度合作前50名的供应商进行季度业绩评定，评定内容包含产品合格率、交付及时率、售后等，实行优胜劣汰。

对于需送第三方检测的物料，主要涉及消防等方面的，由公司统一进行第三方检测；其他需第三方检测的物资约定供应商自带第三方检测报告随货同行。感谢您对公司的关爱和支持！

#### **6、公司未来增长点主要会来自哪些业务或领域？**

答：尊敬的投资者，您好！公司未来增长点主要会来自以下业务领域：

(1) 新能源汽车领域持续深耕，市场渗透率仍有大幅提升空间。公司当前在国内国际新能源汽车客户群开发覆盖率大概为50%，主要为知名主流车企。这意味着剩余的潜在客户群仍有很大拓展空间。公司已对剩余潜在客户群（含海外客户群）制定专项开发计划，设立专人负责目标客户的跟进和开发，同时依据行业发展需求持续储备核心技术。

(2) 智慧运维服务业务正在成为新的利润增长点。公司不仅提供智能装备系统的设计和制造，还向客户提供智慧运维服务，从传统的装备销售向“装备+服务”的全生命周期模式延伸。在规划设计业务方面，公司聚焦高附加值领域，采用EPC总承包模式从单一设计向“设计+施工+运维”延伸，获取全链条利润；同时发展绿色建筑认证、碳排放测算等专项咨询业务，以及智慧园区、智慧社区等

数字化衍生服务。

(3) 存量产线的改造与升级业务将是重要增长来源。随着智能制造技术的持续迭代和新能源汽车新车型、新工艺的不断推出，现有产线的升级改造需求日益旺盛。公司依托覆盖智能焊装、智能涂装、智能总装三大核心装备系统的全产业链技术整合能力，能够为客户提供产线适配技术改造、品质提升等一体化服务。

(4) 海外市场的突破有望带来可观的增量空间。公司已先后拓展巴西、越南、土耳其等海外市场，未来还将持续深耕。从战略层面看，公司坚定推进全球化、高端化、智能化发展战略，统筹国际与国内两个市场。

(5) 持续的技术创新构筑长期竞争力。公司建有新型工艺、柔性制造生产、工业互联网创新应用等多个技术创新平台，研发的柔性物流、高速滚床、白车身总拼系统、碳纤维碳舱粘接系统、基于数字孪生技术的数字化生产线仿真系统等新产品已初具效益，能够满足各大主机厂的线体规划需求。

感谢您对公司的关爱和支持！

**7、公司股价表现与业绩增长的匹配度如何？管理层对市值管理有何看法？**

答：尊敬的投资者，您好！公司管理层充分理解并高度重视投资者对股价表现的关注。需要说明的是，上市公司股价受宏观经济环境、行业周期、市场情绪、资金偏好、流动性状况等多种因素综合影响，短期内可能出现与基本面不完全同步的情况。公司始终聚焦主业，坚持以规范运作和提升经营质量为抓手，持续推进提质增效，核心竞争力与经营业绩保持稳健增长态势。长期而言，股价终将反映公司的内在价值，公司有信心通过持续创造价值，实现公司价值与市场表现的良性互动。

公司始终高度重视市值管理工作,深入贯彻落实国务院关于市值管理的各项决策部署,坚持“稳中求进”工作总基调,锚定高质量发展目标。具体举措包括:

(1) 聚焦经营质量: 市值管理的核心根基在于提升经营业绩。公司将持续聚焦提升经营质量效益,以扎实的业绩表现夯实市值基础。

(2) 强化投资者关系: 持续加强投资者关系建设,通过业绩说明会、互动平台、电子邮箱、电话等多种渠道,保持与资本市场的有效沟通,及时传递公司价值。

(3) 注重股东回报: 推行常态化、多元化的分红政策,通过增加分红频次、丰富分红形式,推动实现公司高质量发展与股东回报的互利共赢。

公司将继续秉持长期主义发展理念,努力以更好的经营业绩和更优的治理水平回报广大投资者的信任与支持。感谢您对公司的关爱和支持!

**8、优沃工业互联网平台目前的应用情况与价值如何?**

答: 尊敬的投资者,您好!“迈赫优沃工业互联网平台”于2025年8月9日改版上线,产品内容更加多样,丰富了应用模块页面,增加了设备巡查管理、采购招标竞价模块等应用,并将应用模块分成了数智平台、智能制造、高效运营三类,覆盖装备制造全生命周期管理。优沃工业互联网平台基于SaaS多租户架构,共享统一认证与权限体系,是以机器人与人工智能加持的迈赫特色“云-管-边-端”工业互联网产品矩阵的重要组成部分,有助于公司形成“硬件+软件+服务”的三位一体服务体系。感谢您对公司的关爱和支持!

**9、公司2025年度经营活动现金实现净流入1.73亿元,这与2025年半年报披露的仅286.57万元形成巨大反**

**差，具体原因是什么？**

答：尊敬的投资者，您好！公司2025年度经营活动产生的现金流量金额为1.73亿元，2025年半年度经营活动产生的现金流量净额为286.57万元，差异为17,050.44万元。主要系2025年下半年销售商品、提供劳务收到的现金较上半年增加所致：2025年下半年销售商品、提供劳务收到的现金为46,276.02万元，2025年半年度销售商品、提供劳务收到的现金为30,642.04万元，差异为15,633.98万元。该差异系下半年应收票据及迪链到期托收较上半年增加所致，迪链是基于大型企业集团的核心企业的商业信用而出具的可在一定范围内流通的信用凭证，但因其并不是法律上认可的应付票据，并不受《票据法》规范，故我公司收到时不确认为应收票据，仍作为应收账款核算，迪链托收到账时计入销售商品、提供劳务收到的现金。感谢您对公司的关爱和支持！

**10、公司在提升投资者长期回报方面有哪些思路？**

答：尊敬的投资者，您好！公司在提升投资者长期回报方面采取了多方面的综合思路，这些思路主要基于公司治理、发展战略、投资者关系管理和投资者回报等方面，具体体现在以下关键措施中：

（1）强化股东权益保护与公司治理：公司始终将股东尤其是中小股东的利益置于核心位置，通过健全规章制度、完善风险防范机制，提升规范化运作和科学决策水平，从而确保投资者的各项权益得到充分保障。公司管理层与全体员工共同努力，致力于创造优良业绩，提升内在价值，从而为投资者提供稳定的投资回报。

（2）坚持战略导向以提升核心竞争力：公司以高端智能装备系统产品为主导，坚持“人才强企、研发引领、市场导向”的发展战略。通过提升产品生产工艺技术和装

备系统集成技术的领先水平,努力实现并超越国际同类产品的先进标准。这有助于巩固公司在行业中的领先地位,拓展全球市场,增强企业综合实力,为客户提供优质产品与服务,最终转化为长期可持续的股东回报。

(3) 优化投资者关系与信息披露:公司董事会秉承对全体股东负责的原则,持续审视和调整发展战略,确保公司健康稳健发展。公司严格遵守《公司法》《证券法》等法规,认真履行信息披露义务,确保公开、公正、公平地披露信息,增强公司透明度。公司还通过定期召开业绩说明会、参与投资者接待活动,以及利用“互动易”平台和热线电话加强与投资者的沟通,建立长期稳定的互动关系,提升投资者信心。

(4) 提升投资者回报:自上市以来,公司每年坚持实施现金分红。2024年度,公司进一步丰富了利润分配形式,在现金分红基础上,还实施了资本公积金转增股本方案。同时,公司于2025年增加了中期分红安排,并计划在2026年根据盈利状况继续实施中期分红。上述投资者回报举措有利于优化股东回报机制,增强投资者信心,且符合《公司章程》及相关监管要求。

通过这些措施,公司致力于构建一个以价值创造为核心的长期回报机制,确保投资者共享企业发展成果。感谢您对公司的关爱和支持!

**11、规划设计业务目前发展情况如何,后续有哪些拓展方向?**

答:尊敬的投资者,您好!规划设计业务目前由公司全资子公司迈赫设计院负责,主要服务内容包括工业工艺规划和建筑设计等,迈赫设计院具备机械行业甲级、建筑行业(建筑工程)甲级、城乡规划乙级、建筑工程施工总承包二级等资质,能够为建筑、机械、农业、物流等

行业领域提供可行性分析、总体规划、总图及物流规划、方案设计、施工图设计及建设工程（EPC）总承包业务的技术与管理服务。在工业工艺规划和民用建筑设计领域均具备较高的设计水准和承接大型、复杂项目的能力。

后续拓展方向：（1）向设计+EPC总承包一体化模式延伸，拉长业务链条、提升盈利空间；（2）重点布局绿色低碳、超低能耗、智慧建筑、深化BIM+数字孪生应用、AI辅助设计等新兴赛道；（3）依托现有工业设计优势，从汽车新能源领域，拓展装备制造、物流园区、市政公建等领域，同时持续拓宽华北、华东及全国市场，联动母公司智能制造业务形成协同优势。

后续，设计院将依托资质、技术和产业协同优势，走专业化、一体化、全国化发展路线，进一步增强在行业内的核心竞争力。感谢您对公司的关爱和支持！

**12、公司在年度报告中提到积极推进管理团队“年轻化”“专业化”战略部署，请问2025年度在管理层人才引进、梯队建设方面有哪些具体举措？**

答：尊敬的投资者，您好！公司2025年度全面部署人才强企战略，在管理层人才引进和梯队建设方面采取了以下具体举措：

（1）战略引领：以顶层设计驱动人才发展

将人才强企战略全面融入公司中长期发展规划，确保人才发展目标与公司业务拓展、技术创新及市场布局等战略方向紧密协同，构建“人才引领发展”的顶层架构。在此基础上，公司同步完善三大支撑体系：一是建立科学的绩效管理体系，实现绩效指标可追溯，推动组织目标与个人目标有效对齐；二是构建清晰的职级体系，将职级与薪酬激励紧密挂钩，以储备高端技术管理人才；三是规范晋升机制，明确中层骨干成长通道。

(2) 引育并举：打造分层分类的人才梯队

在管理层人才建设上，公司坚持“自主培养为主、引进为辅”的原则，重点引进智能装备、海外业务领域的中层管理人员，精准匹配战略需求。同时，公司着力构建分层分类的培养体系，多措并举激发队伍活力：推行关键岗位AB角工作机制，强化后备人才储备，保障管理连续性；建立“管理+技术”双通道晋升体系，拓宽中层骨干成长空间；加大年轻中层提拔力度，并为核心管理人员提供国际交流机会。通过上述措施，公司储备了一批高潜力人才，逐步形成了“老、中、青”相结合的人才梯队结构。

(3) 机制赋能：以制度创新激发管理活力

一是强化绩效激励，落地绩效管理办法，将业绩表现与薪酬、晋升紧密挂钩，激励管理者创造高绩效；二是推进数字赋能，搭建数字化人力管理仪表盘，实现管理层数据化、精细化管理；三是注重团队稳定，建立常态化沟通与反馈机制，凝聚核心管理团队。

综上所述，2025年公司通过战略引领、引育并举、机制赋能三位一体的系统化举措，人才结构进一步优化，人才质量显著提升，一支高素质、专业化、年轻化、国际化的人才梯队正在加速形成，为公司长远发展和战略目标的实现奠定了坚实的人才基础。感谢您对公司的关爱和支持！

**13、公司在手订单的整体情况与交付节奏安排可以介绍一下吗？**

答：尊敬的投资者，您好！截至2025年12月31日，公司在手订单金额为256,864.66万元，公司产品是智能装备系统及动力能源供应系统、规划设计业务。

公司智能装备系统及动力能源供应系统项目采用“以销定产”的生产模式，即在承接客户订单后组织开展生产，

依据项目技术协议的要求进行定制化生产。公司项目生产周期以设计开始日期作为开工日,以终验收日期作为结束日。2025年及上年同期公司各项目平均生产周期约为18个月,材料采购时间约为12个月。生产工艺流程主要包括以下六个阶段:设计及图纸会签、采购生产制作、设备到达施工现场、安装调试、批量验证生产、终验收合格产品交付。公司在承接订单后,首先经过内部的立项程序,随后成立项目组,项目人员包括项目主管、项目经理、技术经理、安全经理、质控经理及项目组其他成员,项目组进行项目策划、制定项目进度计划,组织各部门进行设计、采购、生产。生产部门根据项目策划及进度计划,采取合适的生产工艺,并结合当前产能情况进行排产,根据排产情况向采购部门提交生产材料需求清单。采购部门组织采购,材料采购到位后开始生产。根据项目进度计划及客户要求,公司会组织装配人员在车间进行部分装备系统的试装配,最终整体智能装备系统在项目现场安装、调试、试生产,由客户按照技术协议进行产品终验收。

公司规划设计业务承接后与客户签订合同,项目组设计团队进行概念设计、方案设计、详细设计等,依据合同约定实施具体设计工作,按合同约定向客户提交阶段性成果并分阶段确认收入,按合同约定各节点收取款项。感谢您对公司的关爱和支持!

**14、公司在柔性制造、智能装配等新技术方向有哪些布局?**

答:尊敬的投资者,您好!面对全球汽车厂商对“多车型共线”及“快速换产”的刚性需求,公司牢牢把握汽车制造柔性化、智能化升级趋势,围绕涂装、总装、焊装三大核心工序开展前瞻性布局,形成了较为完整的智能制造一体化产业链:

(1) 智能涂装：绿色柔性，智能管控

公司搭建多车型通用柔性涂装工艺平台，运用全流程智能涂装管控技术，配套绿色低碳环保工艺，实现不同车型共线生产、智能管控与节能降耗的有机统一。

(2) 智能总装：工序解耦，精准高效

采用“分布式独立工作岛+柔性物流转运”模式，构建高精度智能装配技术体系，搭配智能化柔性物流调度系统，实现工序解耦并行、精准装配与高效转运。同时，公司系统梳理智能涂装、智能总装两大产线核心技术形成技术壁垒，打造多车型兼容、高效智能、落地可控的整车制造产线解决方案，全面助力企业数字化与柔性化转型。

(3) 智能焊装：三大核心能力，夯实竞争优势

①打造柔性化定位系统：公司自主研发的高柔性NC定位单元，可支持合资及海外厂商6款车型实现白车身同线共线生产。通过一键即可切换定位轨迹，彻底摒弃传统人工及纯机械调整模式，大幅消除产线长时间停机调试的痛点。

②深耕智能装配视觉平台：聚焦智能装配核心环节，深度布局3D视觉定位与自动检测技术。依托自研算法，机器人可自适应匹配多车型装配工艺参数，实现装配全过程自动识别、实时纠错，显著提升产线柔性兼容能力与装配稳定性。

③布局模块化交付能力：针对海外建厂成本高、建设周期长的行业痛点，公司推出模块化、标准化、集成式产线单元。采用“乐高式”柔性布局模式，可快速为海外客户完成产线适配与二次改造，有效压缩项目落地周期、加快投产进度。

综上，公司通过智能涂装、智能总装、智能焊装三大工序的协同布局，已形成“技术领先、柔性兼容、快速交

	付”的核心竞争力，将持续赋能全球汽车厂商的智能制造升级。感谢您对公司的关爱和支持！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年05月14日