

2024年08月17日

超配

## 消费类设备中报亮眼，关注纺织机械、短交通、摩托车领域

——机械设备行业周报（20240812-20240816）

证券分析师

王敏君 S0630522040002

wmj@longone.com.cn



相关研究

1. 把握设备更新带来的行业机遇——机械设备行业周报（20240805-20240809）

投资要点:

➤ **纺织机械行业趋势：“小单快反”，催生对数字化、智能化设备的需求。**对于纺服行业来说，经营的关键，一方面在于快速应对需求变化，一方面在于保障库存安全。近年国内外电商的发展，一定程度上加剧了行业内的效率竞争。在此背景下兴起的“小单快反”模式，即先小批量试水，再根据反馈对优秀产品进行快速返单，在快速上新的同时尽量降低库存风险。生产模式的变革，带动产线和设备的更新。对于单机设备而言，需要在面对不同面料时保障平稳运行，提升生产效率。对于成套产线而言，对供应链各环节进行信息可视化尤为重要，近年来业界也在推广体系化的纺服生产改造方案。尽管纺服企业面对整体行业景气的波动，在特定时间可能对设备更新较为谨慎，但融入智能化生产是大势所趋。

**纺织机械公司跟踪：杰克股份顺应行业变化，进行产品创新。**历经多轮迭代，公司在2023年6月16日发布重点产品平缝机快反王，当天预定量即超15万台。2024年6月16日，公司同样基于“小单快反”趋势，推出新款包缝机过梗王。过梗王产品可对不同面料的厚度进行监测，精准调整压布力、送布力，解决传统包缝机面对混搭面料时出现的卡顿等问题，提升缝纫效果与生产效率。据公司统计，过梗王全球发布会5小时订单额超4.8亿元。切合下游需求的产品，是公司销售的基础，也有利于避免极端的价格竞争，实现价值营销。受益于产品结构升级、成本下降等因素，2024年上半年公司实现营收32.3亿元，同比增长20.2%；实现归母净利润4.2亿元，同比增长54.0%。

➤ **短交通公司跟踪：九号公司核心产品全线发力。**2024H1公司实现营业收入66.7亿元，同比+52.2%；实现归母净利润6.0亿元，同比+167.8%。单Q2公司实现营收41.0亿元，同比增长51.0%；实现归母净利润4.6亿元，同比增长124.5%。分品类来看，Q2自主品牌零售滑板车/电动两轮车/服务机器人/全地形车业务分别实现营收7.3/21.9/2.8/2.9亿元，分别同比+27.9%/+112.3%/+319.1%/+70.3%。公司目前第一大收入来源为电动两轮车，今年以来推出多款新品，渠道拓展顺利。截至2024H1，中国区电动两轮车专卖店超6200家。

➤ **摩托车及全地形车行业跟踪：出口增长向好。**据海关数据统计，2024年1-6月中国摩托车整车出口量为663.0万辆，同比增长23.6%；中国摩托车整车出口额为40.6亿美元，同比增长18.5%。全地形车方面，据中国摩托车商会，2024年1-6月出口量为22.8万辆，同比增长35.2%，出口金额累计5.6亿美元。春风动力全地形车出口额占全国总出口额的71.8%，头部地位稳固。

➤ **摩托车及全地形车公司跟踪：春风动力上半年业绩亮眼。**2024年上半年，春风动力实现营收75.3亿元，同比+15.7%；实现归母净利润7.1亿元，同比+28.5%。2024Q2，公司营收为44.7亿元，同比+23.2%；归母净利润为4.3亿元，同比+26.4%。分品类看，2024H1，公司摩托车销量为15.4万辆，销售收入为32.5亿元，同比+42.0%，平均单价为2.1万元；内外销均实现高增。上半年公司全地形车销量为8.1万台，销售收入35.3亿元，同比-1.6%，平均单价为4.3万元；美国区域经销网点稳步拓展，欧洲区域市占保持领先。

➤ **风险提示：宏观景气度回暖弱于预期、产品及技术研发进度不及预期、贸易政策及汇率波动风险、原材料价格波动风险。**

## 正文目录

1. 纺织设备：“小单快反”促进产品迭代，龙头业绩亮眼 .....	4
2. 短交通：九号公司全线产品发力.....	5
2.1. 九号公司近况：业绩快速成长.....	5
2.2. 行业情况：多品类潜力可期.....	5
3. 摩托车及全地形车：出口增长向好，龙头地位稳固 .....	7
4. 行业动态 .....	7
5. 行情回顾 .....	8
6. 风险提示 .....	8

## 图表目录

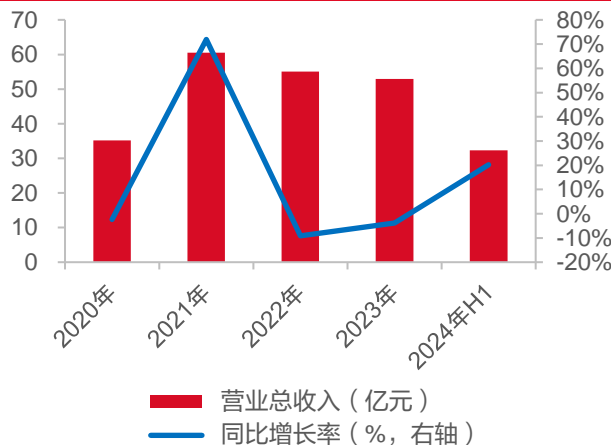
图 1 杰克股份营业收入及同比 .....	4
图 2 杰克股份归母净利润及同比 .....	4
图 3 调研样本中, 购车价格在 5000-5999 元的人群占比为 19.4% .....	6
图 4 美国家庭草坪多数为自主养护 .....	6
图 5 2021 年家用割草机器人渗透率 .....	6
图 6 本周申万一级行业各板块涨跌幅 (%) .....	8
表 1 杰克股份推出的代表性产品 .....	5

# 1.纺织设备：“小单快反”促进产品迭代，龙头业绩亮眼

“小单快反”趋势下，上游纺服行业更加需要数字化管理和智能化设备。对于纺服行业来说，经营的关键，一方面在于快速应对需求变化，一方面在于保障库存安全。近年国内外电商的发展，一定程度上加剧了行业内的效率竞争。在此背景下兴起的“小单快反”模式，即先小批量试水，再根据反馈对优秀产品进行快速返单，在快速上新的同时尽量降低库存风险。生产模式的变革，带动产线和设备的更新。对于单机设备而言，需要在面对不同面料时保障平稳运行，提升生产效率。对于成套产线而言，对供应链各环节进行信息可视化管理尤为重要，近年来业界也在推广体系化的纺服生产改造方案。尽管纺服企业面对整体行业景气的波动，在特定时间可能对设备更新较为谨慎，但融入智能化生产是大势所趋。

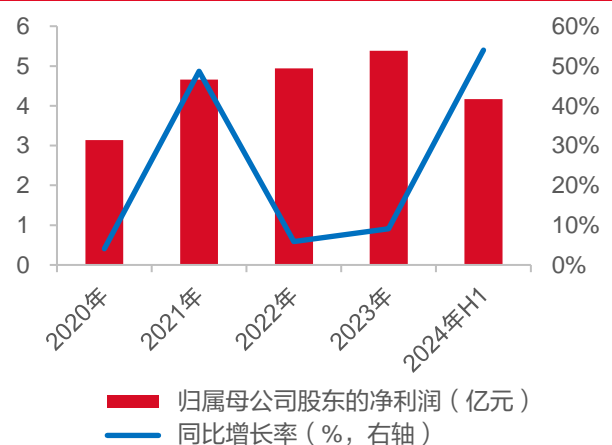
**杰克股份爆款战略取得成效，业绩高增。**公司 2024 年上半年实现营收 32.3 亿元，同比增长 20.2%；归母净利润 4.2 亿元，同比增长 54.0%。单二季度实现营收 16.1 亿元，同比增长 29.2%；实现归母净利润 2.3 亿元，同比增长 44.4%。主要产品中，工业缝纫机、裁床及铺布机 2024H1 收入分别为 28.0 亿元、3.2 亿元，分别同比增长 19.1%、25.3%，毛利率分别同比提升 3.4pct、3.8pct。衬衫及牛仔自动缝制设备业务体量较小，上半年收入为 1.0 亿元，毛利率同比下降 1.3pct，主要由于销售区域结构变化导致。总体来看，受益于产品结构升级、成本下降等因素，公司上半年主营工业业务毛利率同比增长 3.3pct 至 31.7%。

图1 杰克股份营业收入及同比



资料来源：同花顺，东海证券研究所

图2 杰克股份归母净利润及同比



资料来源：同花顺，东海证券研究所

**旗舰产品构筑核心优势。**杰克股份坚持顺应行业趋势，进行产品创新。历经多轮迭代，公司在 2023 年 6 月 16 日发布重点产品平缝机快反王，当天预定量即超 15 万台。杰克股份子公司众邦机电，主营永磁同步伺服电机等产品，应用于平缝机、包缝机等配套领域。众邦机电在电机电控领域的布局，与杰克股份缝纫机产品的研发形成良好的协同效应，促进产品性能优化。在服装订单呈现小批量、多款式的背景下，快反王推出了独创 AMH 面料自适应系统，解决以往换款换料中存在的缝薄起皱、跳针等痛点。

2024 年 6 月 16 日，公司同样基于“小单快反”趋势，推出新款包缝机过梗王。过梗王产品可对不同面料的厚度进行监测，精准调整压布力、送布力，解决传统包缝机面对混搭面料时出现的卡顿等问题，提升缝纫效果与生产效率。据公司统计，过梗王全球发布会 5 小时订单额超 4.8 亿元。切合下游需求的产品，是公司销售的基础，也有利于避免极端的价格竞争，实现价值营销。

表1 杰克股份推出的代表性产品

时间	代表产品
2013 年	不用膝靠的迅利 IIE 电脑高速直驱一体平缝机
2015 年	具备语音提示功能的电脑缝纫机 A4
2017 年	缝纫机 A5, 具有一键还原、语音提示、密封油盘、通轴设计等专利技术
2023 年	智能平缝机快反王, 搭载面料自适应系统、AI 芯片, 实现“日缝百款不停机”
2024 年	智能包缝机过梗王, 拥有闪电变压、灵犀送布两大核心技术, 可根据运算参数执行指令

资料来源: 杰克股份官方公众号, 台州市企业联合会公众号, 东海证券研究所

## 2.短交通: 九号公司全线产品发力

### 2.1.九号公司近况: 业绩快速成长

**2024H1 九号公司实现营业收入 66.66 亿元, 同比+52.20%; 实现归母净利润 5.96 亿元, 同比+167.82%。**单 Q2 公司实现营收 41.04 亿元, 同比增长 50.98%; 实现归母净利润 4.60 亿元, 同比增长 124.48%。分品类来看, Q2 自主品牌零售滑板车/电动两轮车/服务机器人/全地形车分别实现营收 7.28/21.92/2.82/2.91 亿元, 分别同比+27.94%/+112.32%/+319.09%/+70.33%。公司目前第一大收入来源为电动两轮车, 今年以来推出多款新品, 渠道拓展顺利。截至 2024H1, 中国区电动两轮车专卖店超 6200 家。

**规模效应显现, 公司运营质量提升。**2024H1 公司销售毛利率为 30.45%, 同比+2.80pct; 净利率为 8.94%, 同比+3.87pct。单 Q2 毛利率为 30.43%, 同比+3.13pct; 净利率为 11.22%, 同比提升。生产端, 受益于规模效应, 公司议价能力得到提升, 制造费用和采购成本下降。销售端, 多类产品毛利率提升, 产品结构持续优化, 高毛利割草机器人和全地形车放量, 带动整体毛利率上行。费用管控良好, 期间费用率改善。2024H1 公司期间费用率为 19.41%, 同比下降 1.44pct, 其中销售/管理/研发/财务费用率分别为 9.61%/5.56%/5.24%/-1.00%, 同比分别-0.81pct/-1.81pct/-1.47pct/+2.65pct, 规模效应下管理/研发费用率改善明显, 财务费用波动主要系汇兑收益减少。

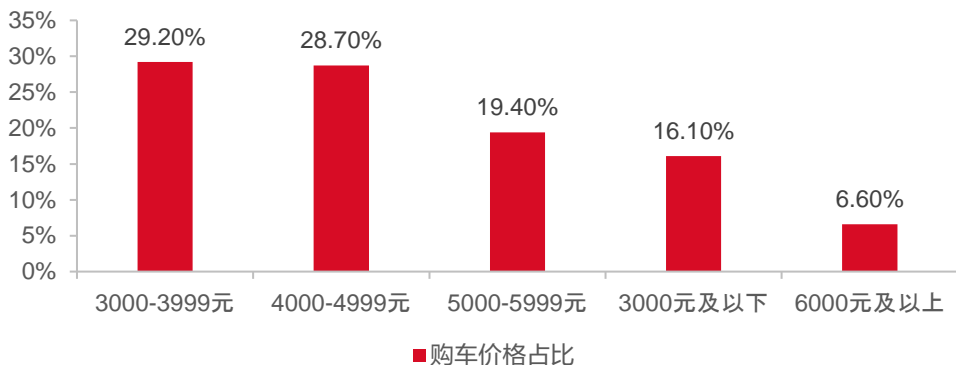
**长远看, 布局机器人研发, 有望为智能化产品赋能。**从公司当前收入结构看, 机器人业务中, 以割草机器人收入为主, 商用服务机器人等收入贡献较少。但公司积极进行移动机器人领域探索, 有望推进内部智能化技术研发协同, 提升外部行业影响力。九号机器人与英伟达共同开发 Nova Carter AMR 产品。英伟达提供芯片、算法、软件系统等, 九号机器人团队提供机器人移动底盘, 并负责整车的软硬件集成。英伟达 GTC 2024 大会上, 英伟达与九号公司合作推出的 Nova Orin 开发者套件, 作为 AI 在物流仓储场景落地的范例亮相。

### 2.2.行业情况: 多品类潜力可期

**电动两轮车: 行业日益规范, 智能化创新推动价值提升。**九号电动两轮车目前以内销为主, 故此处仅分析国内行业情况。国内电动两轮车行业逐渐趋于稳态增长, 但不乏成长机会。2019 年“新国标”带动行业进入快速发展期, 代表品牌亦相继扩产。“新国标”的执行在不同城市具有不同的过渡期, 因此行业经历了三年左右的集中替换期, 未来以自然替换为主。普通电动两轮车的换新周期约 5 年, 仍然存在稳定替换需求。此外, 行业未来增长仍有

其他驱动力：一是使用场景得到认可，在大城市拥堵的情况下，电动两轮车仍能便捷地满足出行需求；二是门店拓展伴随渠道下沉，在公交较少的低线城市，电动两轮车提供了有效的短交通补充；三是智能化及电池技术进步推动中高端市场发展。2023 年行业中低端车型经历价格战，品牌业绩分化。行业集中趋势显现，但细分市场亦存在机遇。艾瑞咨询曾在 2023 年初进行车主调研，样本主要覆盖 26-45 岁人群，车主所在地以一二线城市为主。据调研结果，购车价在 5000-5999 元的人群占比为 19.4%，高端市场潜力可期。

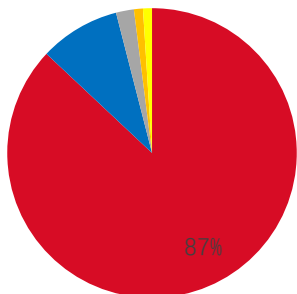
图3 调研样本中，购车价格在 5000-5999 元的人群占比为 19.4%



资料来源：艾瑞咨询，《中国电动两轮车行业白皮书》，东海证券研究所

**割草机器人：草坪修护具有刚需属性，技术迭代有望推动渗透率提升。**欧美诸多家庭拥有私家草坪，因而形成稳定的园林工具需求。以美国为例，87%的家庭草坪为家庭自主养护，对提升割草效率具有诉求。传统的园林工具主要分为手工具、燃油动力工具、交流电工具，随着环保政策加码、电池技术发展，锂电园林工具得到推广应用。割草机器人的发展，顺应了园林工具电动化、智能化发展的大势。但户外草坪环境较为复杂，对割草机器人的避障定位能力、爬坡能力等提出较高要求，技术成熟度影响产品的渗透率。欧洲较为规则的中小型草坪成为早期割草机器人的适用场景。瑞典富世华品牌等布局割草机器人技术较早，从区域分布看，欧洲的割草机器人渗透率相对较高。但随着智能导航等技术的更新，割草机器人适应大范围复杂草坪的能力提升，在北美也逐渐得到推广。从美国亚马逊主要在售产品看，以中国、瑞典、美国品牌为主。总体看，割草机器人的市场空间广阔。根据 Research and Markets 数据，2020 年全球割草机器人市场规模约 13 亿美元，预计 2021-2025 年将以 12% 的年复合增长率实现高增长，到 2025 年，全球割草机器人的市场规模将升至 23 亿美元。

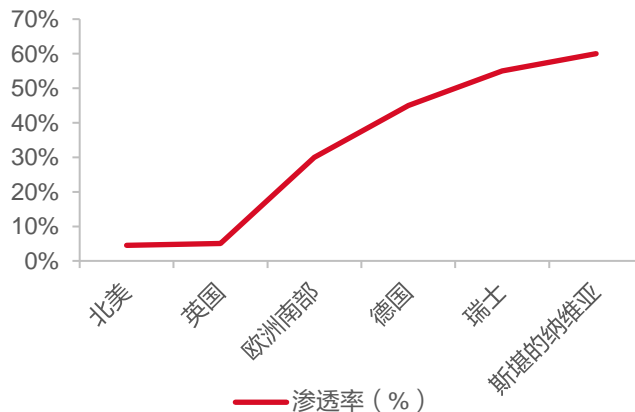
图4 美国家庭草坪多数为自主养护



■ 家庭自主养护 ■ 商业服务 ■ 有偿人工 ■ 无偿人工 ■ 其他

资料来源：Statista，雨果跨境，东海证券研究所

图5 2021 年家用割草机器人渗透率



资料来源：Husqvarna，雨果跨境，东海证券研究所

**电动滑板车：海外路权开放，兴起出行新风尚。**短期内，宏观环境波动对共享滑板车运营商和消费者决策造成一定影响。但电动滑板车作为一种趣味性的出行方式，已在欧美年轻人中形成了认知基础。由于电动滑板车出行灵活、便捷环保的特点，近年欧美等部分区域在其路权规划上有所放开，并引入资格认证，推动行业规范发展。近年来共享滑板车的运营，对这一品类形成较好的推广，也会带动零售端的宣传。中国厂家具有完善的供应链，借力海外社媒营销，近年在电动滑板车出海领域小有成就。九号公司受益于 Segway 品牌及渠道优势，自主品牌滑板车已在北美、欧洲、大洋洲等主要市场取得市场占有率第一。

### 3.摩托车及全地形车：出口增长向好，龙头地位稳固

**摩托车及全地形车行业跟踪：出口增长向好。**据海关数据统计，2024 年 1-6 月中国摩托车整车出口量为 663.0 万辆，同比增长 23.6%；中国摩托车整车出口额为 40.6 亿美元，同比增长 18.5%。全地形车方面，据中国摩托车商会，2024 年 1-6 月出口量为 22.8 万辆，同比增长 35.2%，出口金额累计 5.6 亿美元。春风动力全地形车出口额占全国总出口额的 71.8%，头部地位稳固。

**全地形车市场：消费群体有望扩大，潜力可期。**全地形车适用于沙滩、草地、山路等多种路况，近年在户外休闲、赛事竞技等场景的应用增多。据 Allied Market 预测，2022 年至 2031 年全球全地形车市场将以 7.3% 的年均复合增长率成长，预计在 2031 年达到 186 亿美元的规模。对于全地形车制造商来说，高端中大排量车型是重要的研发方向之一。行业层面，提升产品的智能化水平、推进电动化转型等成为趋势。由于全地形车主要消费市场在北美、欧洲，中国企业多为出口导向。在经历了 2021 年的出口高峰期后，海外进入去库存阶段，2023 年下半年起，中国全地形车当月出口额（美元计价）增速逐渐修复，2024 年以来增长趋势向好。

**摩托车及全地形车公司跟踪：春风动力上半年业绩亮眼。**2024 年上半年，春风动力实现营收 75.3 亿元，同比+15.7%；实现归母净利润 7.1 亿元，同比+28.5%。公司 2024Q2 营收为 44.7 亿元，同比+23.2%；归母净利润为 4.3 亿元，同比+26.4%。2024H1 公司摩托车销量为 15.4 万辆，销售收入为 32.5 亿元，同比+42.0%，平均单价为 2.1 万元；内外销均实现高增。四轮车销量为 8.1 万台，销售收入 35.3 亿元，同比-1.6%，平均单价为 4.3 万元；美国区域经销网点稳步拓展，欧洲区域市占保持领先。

## 4.行业动态

### 三一重工在陕西投资成立装备公司

近日，陕西三一装备有限公司成立，注册资本为 1000 万元。该公司经营范围包含：建筑工程用机械制造；汽车零配件批发；新能源汽车整车销售；充电桩销售；电池销售；蓄电池租赁；汽车销售；二手车交易市场经营等。此前，三一集团于陕西省西咸新区落地三一智能制造产业园，规划总投资 65 亿元，占地约 900 亩，分两期建设，主要建设内容包括三一重装西部智能制造中心及秦创原三一全球研发中心。

（信息来源：东方财富网、陕西省西咸新区开发建设管理委员会）

### 今年上半年，我国机械工业产业规模扩大，企业增加值同比增长

截至 2024 年 6 月末，我国机械工业规模以上企业数量为 13 万家，同比增加 1.1 万家，占全国工业的 25.8%，占比较上年同期提高 0.8 个百分点；资产总计达 37.6 万亿元，同比增长 6.8%，占全国工业的 21.8%，占比较上年同期提高 0.2 个百分点。

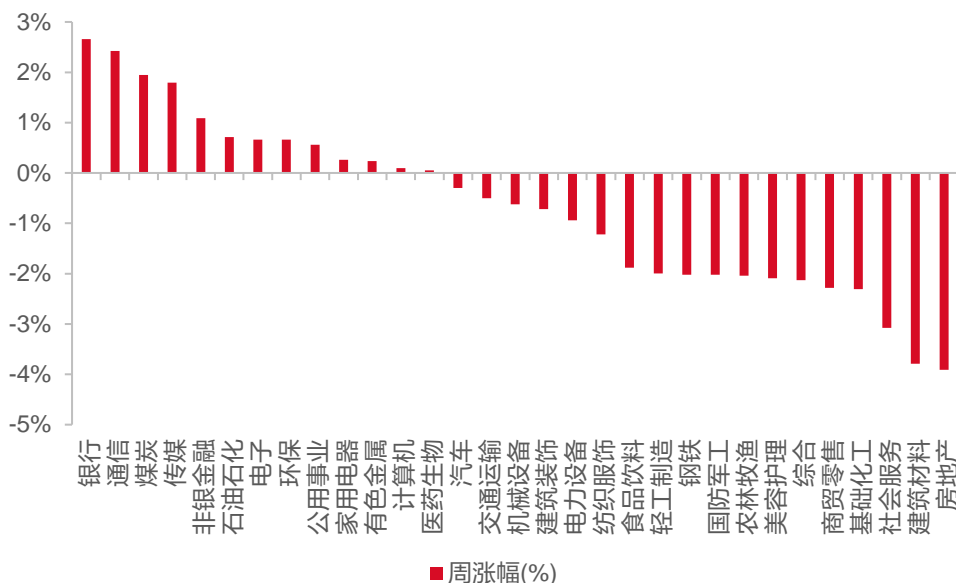
2024 年上半年，我国机械工业规模以上企业增加值同比增长 6.1%，增速略高于全国工业 0.1 个百分点。机械工业主要涉及的五个国民经济行业大类增加值均实现同比增长。其中，汽车行业带动作用明显，增加值同比增长 9.8%；通用设备、专用设备、电气机械和仪器仪表行业增加值增速放缓，分别为 2.8%、2.1%、4.7%和 5.2%。

(信息来源：中国机床工具工业协会)

## 5.行情回顾

本周沪深 300 指数涨幅为 0.42%，机械设备行业跌幅为 0.62%，机械设备板块跑输沪深 300 指数 1.04 个百分点，在 31 个申万一级行业中排名第 16。子板块中，通用设备跌幅相对较小，自动化设备跌幅居前，下跌 1.19%。

图6 本周申万一级行业各板块涨跌幅 (%)



资料来源：同花顺，东海证券研究所

## 6.风险提示

**宏观景气度回暖弱于预期。**机械设备制造业与宏观、市场整体景气度高度相关，若经济增长放缓，市场需求或受到影响。

**产品及技术研发进度不及预期。**纺织设备、短交通、摩托车领域均面临着来自国外品牌的市场竞争，若国内品牌在产品迭代及技术研发方面不及预期，市场份额可能出现波动。

**贸易政策及汇率波动风险。**若关税等政策变化，可能对相关机械设备公司的外销收入造成影响。同时，若人民币汇率大幅波动，也将影响公司的盈利水平。

**原材料价格波动风险。**机械设备行业原材料成本占比较高，若上游原材料价格上涨，可能会向下游传导成本压力，国产厂商盈利能力可能会受到影响。



## 一、评级说明

	评级	说明
市场指数评级	看多	未来 6 个月内沪深 300 指数上升幅度达到或超过 20%
	看平	未来 6 个月内沪深 300 指数波动幅度在-20%—20%之间
	看空	未来 6 个月内沪深 300 指数下跌幅度达到或超过 20%
行业指数评级	超配	未来 6 个月内行业指数相对强于沪深 300 指数达到或超过 10%
	标配	未来 6 个月内行业指数相对沪深 300 指数在-10%—10%之间
	低配	未来 6 个月内行业指数相对弱于沪深 300 指数达到或超过 10%
公司股票评级	买入	未来 6 个月内股价相对强于沪深 300 指数达到或超过 15%
	增持	未来 6 个月内股价相对强于沪深 300 指数在 5%—15%之间
	中性	未来 6 个月内股价相对沪深 300 指数在-5%—5%之间
	减持	未来 6 个月内股价相对弱于沪深 300 指数 5%—15%之间
	卖出	未来 6 个月内股价相对弱于沪深 300 指数达到或超过 15%

## 二、分析师声明:

本报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师,具备专业胜任能力,保证以专业严谨的研究方法和分析逻辑,采用合法合规的数据信息,审慎提出研究结论,独立、客观地出具本报告。

本报告中准确反映了署名分析师的个人研究观点和结论,不受任何第三方的授意或影响,其薪酬的任何组成部分无论是在过去、现在及将来,均与其在本报告中所表述的具体建议或观点无任何直接或间接的关系。

署名分析师本人及直系亲属与本报告中涉及的内容不存在任何利益关系。

## 三、免责声明:

本报告基于本公司研究所及研究人员认为合法合规的公开资料或实地调研的资料,但对这些信息的真实性、准确性和完整性不做任何保证。本报告仅反映研究人员个人出具本报告当时的分析和判断,并不代表东海证券股份有限公司,或任何其附属或联营公司的立场,本公司可能发表其他与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告可能因时间等因素的变化而变化从而导致与事实不完全一致,敬请关注本公司就同一主题所出具的相关后续研究报告及评论文章。在法律允许的情况下,本公司的关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易,并可能为这些公司正在提供或争取提供多种金融服务。

本报告仅供“东海证券股份有限公司”客户、员工及经本公司许可的机构与个人阅读和参考。在任何情况下,本报告中的信息和意见均不构成对任何机构和个人的投资建议,任何形式的保证证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效,本公司亦不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。本公司客户如有任何疑问应当咨询独立财务顾问并独自进行投资判断。

本报告版权归“东海证券股份有限公司”所有,未经本公司书面授权,任何人不得对本报告进行任何形式的翻版、复制、刊登、发表或者引用。

## 四、资质声明:

东海证券股份有限公司是经中国证监会核准的合法证券经营机构,已经具备证券投资咨询业务资格。我们欢迎社会监督并提醒广大投资者,参与证券相关活动应当审慎选择具有相当资质的证券经营机构,注意防范非法证券活动。

### 上海 东海证券研究所

地址:上海市浦东新区东方路1928号 东海证券大厦  
 网址: [Http://www.longone.com.cn](http://www.longone.com.cn)  
 座机: (8621) 20333275  
 手机: 18221959689  
 传真: (8621) 50585608  
 邮编: 200125

### 北京 东海证券研究所

地址:北京市西三环北路87号国际财经中心D座15F  
 网址: [Http://www.longone.com.cn](http://www.longone.com.cn)  
 座机: (8610) 59707105  
 手机: 18221959689  
 传真: (8610) 59707100  
 邮编: 100089