

证券代码：603638

证券简称：艾迪精密

债券代码：113644

债券简称：艾迪转债

## 烟台艾迪精密机械股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>活动参与人员</b>	摩根士丹利、野村东方国际证券、中信保诚资管、瑞众保险、国寿安保基金、陆家嘴信托、鑫元基金、长信基金、银华基金、华夏基金、天弘基金、长江资管、国金资管、华泰保兴基金、华泰自营、方正资管、香元私募基金、真滢投资、北京天时开元股权投资基金、兴源投资、东方阿尔法基金、北京泽铭投资、中信证券、中金公司、华泰证券、长江证券、光大证券、天风证券、国元证券、招商证券、申万宏源、甬兴证券、兴业证券、银河证券、山西证券、中银国际、国海证券、东方证券、太平洋证券、国投证券、东方财富证券、华宝证券、西南证券、浙商证券、东海证券
<b>时间</b>	2026年2月6日
<b>参会方式</b>	电话会议
<b>公司参会人员</b>	副总经理、董事会秘书 李娇云 艾创科技电机事业部总经理 任鹏 艾迪液压研究院院长 郝振华
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	本次交流会中，互动问答的主要内容(口头交流内容表述可能存在误差如与正式公告内容冲突,请以正式公告披露内容

为准)如下:

**问题一: 泰国工厂投产后的产能爬坡进度如何? 海外大客户的订单落地情况是否符合预期?**

答: 公司泰国工厂(一期)已于2025年10月正式投产, 现已具备1万台液压破碎锤产能, 高端液压件产品将于2026年5月陆续生产; 泰国工厂(二期)亦已启动建设, 2026年6月30日将会具备投产条件。海外大客户合作进展符合预期, 海外头部工程机械知名客户的液压件项目顺利落地, 其中50%订单将由泰国工厂生产并供应北美市场, 剩余50%订单由中国工厂生产并供应非北美市场。目前这一知名客户已成为公司第一大海外客户, 公司亦是其国内唯一的液压件供应商, 预计2026年公司海外新增订单将实现快速增长。

**问题二: 公司液压件业务2025年有什么突破, 未来发展方向如何?**

答: 2025年, 公司液压件事业部营收增速大幅领先行业水平; 目前国内马达年产能约35万件, 泰国液压件工厂预计2026年5月正式投产。

后续公司将聚焦三大发展方向: 推进核心产品国产替代, 持续提升在主机厂的市场份额; 拓展非挖应用领域, 发力通用液压件业务, 在农用机械、路面机械、航空航天等领域深化市场渗透; 依托与美国知名客户的合作成功经验, 推动海外营收实现高增长。同时, 公司与川崎重工合资设立的艾崎精密将成为重要业绩增长点, 预计2026年该合资公司经营业绩有望实现快速增长。

**问题三: 公司液压件业务中马达与泵、阀业务占比及市占率情况如何?**

答: 公司液压件业务中, 马达类产品(行走马达、回转马

达)占比约 60%，泵、阀类产品合计占比约 40%；当前马达类产品市占率达 40%，泵阀产品市占率约 15%，预计未来几年公司液压件整体市占率将持续提升。

**问题四：请公司介绍下主要业务海外进展情况，以及后续主要拓展区域？**

答：公司已成功突破美国知名客户、英国客户、欧洲核心配件商等海外头部客户，2026 年对海外客户的供货规模有望进一步提升。后续公司将持续深耕海外市场，重点发力四大核心区域：依托大客户资源拓展的美国市场、矿场资源丰富的非洲及巴西市场、国内主机厂重点布局的印度市场，以及泰国工厂可有效辐射的东南亚市场。公司计划未来五年实现海外营收占比达 50%，打造成为业绩增长的核心引擎。

**问题五：丝杠导轨产品在下游领域的拓展情况如何？**

答：公司丝杠导轨产品在机床领域的国产化替代成效显著，核心聚焦中高端机床市场，产品精度达 C2 级，已在韩国知名机床厂部分型号中实现导轨产品 100%进口替代。目前，公司与多家头部机床企业建立合作关系。2025 年，公司已有 30 余款丝杠导轨产品完成测试并实现小批量供货。此外，产品应用场景持续延伸，已覆盖工业母机核心零部件、伺服电缸等多个领域。

**问题六：公司硬质合金刀具产能布局有多少，经销商体系怎么样，怎么应对原材料涨价？**

答：2025 年公司刀具产能达 700 万片，2026 年产能有望突破 2000 万片。销售端采用经销商渠道与大客户直销相结合的模式，目前经销商体系正随产品知名度和市场认可度的提升持续完善。针对原材料涨价，刀具事业部常备 2-3 个月原材料库存，公司可通过经销商传导及引导终端客户备货，实现部分

	<p>成本转嫁。</p> <p><b>问题七：公司储能业务模式是怎么样的？2026年计划能落地多少项目？</b></p> <p>回复：公司掌握 BMS、EMS、热管理等储能核心技术，商业模式采用“开发-投资-建设-运营”四位一体模式，通过参股投资平台绑定国有资本与行业资源，保障设备销售利润与现金流的稳定性。2026年，公司前期储备储能项目正逐步落地，同时将加大澳洲、中东、东南亚等区域的业务布局力度，目标未来3-5年实现海外营收占比达30%-50%。</p> <p><b>问题八：公司可转债目前是什么情况，后续是否有强赎的可能？</b></p> <p>答：对于可转债，公司坚持顺其自然的原则。</p> <p>接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关规定，与投资者进行了充分的交流与沟通，未出现未公开重大信息泄露等情况。以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
<b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b>	否
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2026年2月6日