

证券代码：603286

证券简称：日盈电子

江苏日盈电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	√ 特定对象调研 媒体采访 新闻发布会 现场参观 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位及人员姓名	南华基金、光大资管、睿亿投资、华西证券、申万菱信、犁得尔、光大永明资产、万家基金、汐泰投资、国泰基金、国盛证券、汇添富、浙商资管、宝盈基金、悦溪基金、人保资产、富国基金、交银施罗德、中信建投、健顺投资、趣时资产、景熙资产、誉辉资本、华杉投资、中信证券、昱奕资产、弥远投资、弘霞资产、黄鑫基金、南土资产、泓华投资、菲洛投资、招商基金、盛悦私募、巨子私募、红骅投资、青骊投资、华夏基金、金友私募、赛富基金、合银投资、国联安基金、中欧基金、国君资管、昊晟基金、勤辰资产、国金证券、见公私募、东吴证券、宏道投资、浦泓投资、华安基金、江苏瑞华、胤胜资产、永赢基金、东北证券、凯石基金、运舟资本、中泰证券、银河基金、财通证券、建信养老、玖鹏资产、仙人掌基金、聚鸣投资、兴证全球、东方财富、山西证券、量雅投资、国禾基金
时间	2025 年 04 月汇总
地点	日盈电子会议室
公司接待人姓名	是蓉珠（董事长）、毛家宝（董秘）、庄小利（财务总监）、仲启端（研发总监）、陆祥祥（研发副总监）、周质文（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	问：公司现在人形机器人电子皮肤产品的进展是？ 答：公司压阻式电子皮肤产品样品已于 2025 年 3 月研发成功，目前磁电式方案还正在研发中。 问：公司电子皮肤新产品线布局的节点是？ 答：公司 2024 年下半年开始考虑布局人形机器人产品，在经过前期的调研和公司内部研判后，基于自身原来在汽车

领域温度传感器、压力传感器等传感器积淀的技术和经验，公司选择了电子皮肤产品作为切入点，2025 年 3 月电子皮肤的样品研发成功。

问：磁电式和电容式传感器的区别是什么？

答：磁电式主要用于多维力感知，基于磁场的力特性，检测受力时磁场发生的变化，材料上有霍尔层和磁膜层。电容式是通过电桥电路等方法测量并转换为压力信号。两者各有特点，磁电式灵敏度高，响应速度快，耐用性好，成本较高，电容式结构简单，灵敏度较低，成本较低，可能存在漂移等问题。

问：公司在电磁干扰解耦方面如何考虑？

答：从信号处理和材料两方面减少电磁干扰。一方面通过检测内部磁场的对比变化量进行解耦算法消除外界干扰，另一方面磁膜层使用柔性屏蔽材料抗干扰。

问：北美头部机器人客户的开拓情况？

答：公司董事长拟定在 2025 年 5 月带着样品去北美。

问：公司北美工厂是在哪个地方？北美工厂的进展情况？

答：公司北美工厂是在美国密歇根州，目前公司美国工厂投产计划稳步推进中，按照计划，北美工厂将于 2025 年二季度进入试生产阶段。北美工厂目前的产品主要为 PM2.5 传感器，客户为通用汽车，未来将拓展至福特、北美 T 公司、北美现代等客户。

问：2025 年主营收入和利润？

答：公司 2025 年营收预计将继续保持增长态势，但利润会

受到新厂房折旧摊销、股份支付费用、整车厂降本要求、公司研发投入加大等因素影响。

问：公司汽车业务的市场份额和主要客户？

答：公司汽车业务细分产品众多，有代表性的前挡喷嘴总成装车数量在国内市场份额 20%上下，主要客户包括南北大众、丰田、北汽、吉利、广汽等。

问：2025 年带来业务增量的客户和产品？

答：产品包括高速传输线束、PM2.5 五合一传感器、洗涤系统等，客户包括吉利、比亚迪、大众、某消费电子行业知名终端背景的新能源整车厂等。

问：电子皮肤产品的价值量和成本变化？

答：单只手价值量 1000 多元，成本增加非线性变化，密度和精度提高会增加成本和报废率。

问：公司压阻式电子皮肤在材料和解耦算法方面的布局？

答：材料采购自外部合作伙伴，解耦算法由内部团队完成，具备快速分析和开发能力。

问：高速线束产品的情况？

答：已量产，主要供货给爱可森、奥迪、北汽、一汽大众等。

问：智能驾驶领域的产品布局？

答：智能驾驶领域的产品主要有 360 全景环视系统、高速传输线束、摄像头洗涤系统与激光雷达洗涤系统等。

问：公司汽车领域未来的发展重点和客户战略？

答：汽车产品方面，会重点提高单品价值量和整车价值量，客户一方面会加强新能源客户的开拓，另外一方面对于单个客户集团会从其国内业务拓展到其全球业务。

问：公司在电子皮肤产品技术迭代方面有哪些计划？

答：公司将继续推进电子皮肤产品的技术迭代升级，从第一代压阻式方案到第二代磁电式方案，不断丰富产品矩阵、提升产品性能和市场竞争力。

问：公司电子皮肤产品的核心优势是什么？

答：公司电子皮肤产品的优势在于其柔性设计、高密度检测点、低温度敏感系数以及快速响应速度等。

问：公司未来对人形机器人的产品是否定位在电子皮肤这块？

答：因为人员、精力、资源等各方面的考虑，人形机器人的产品我们现阶段还是优先聚焦电子皮肤产品，继续做精、做深，建立产品的技术优势，构建先发优势及公司业务发展护城河。

问：电子皮肤技术的应用场景有哪些？

答：目前，电子皮肤主要应用于手指，未来计划扩展到手掌、手背、脚底和全身，以满足不同场景下的触觉需求。由于现阶段价格较高，其应用场景范围的扩大会有一个过程。

问：公司在汽车领域的发展思路是什么？

答：公司在汽车领域坚持“老客户新产品全覆盖”、“老产品新客户深度开发”策略，做大做优公司汽车业务。公司

在汽车领域已通过洗涤系统等产品在行业里建立了较好的口碑和客户覆盖度，目前主要在增加产品品类，公司会选择单品价值量高的产品，显著提升公司产品整体单车价值量，从而有望进一步提升公司的营收、提升公司的市场份额。

问：公司在清洗业务方面的布局如何？

答：公司从事汽车清洗业务已近 20 年，目前在汽车清洗领域处于国内领先地位，未来将继续拓展清洗业务，包括摄像头清洗、激光雷达清洗等新应用场景，除了液体清洗产品，公司已在布局气体清洗产品。

问：公司咱们怎么看待 2025 年人形机器人赛道的火热？

答：从我们的视角来看，现在的人形机器人行业与新能源汽车行业在 2014 年前后有类似的地方，虽然现在人形机器人产业完全商用化时间表存在不确定性，但从产业的角度来说，现在不布局可能会一步慢步步慢。在公司部分下游整车厂客户开始布局人形机器人、许多汽车零部件公司纷纷参与人形机器人产业链等客观因素影响下，公司判断这对于汽车零部件企业来说是一次难得的重大产业机遇，因此公司积极投入以柔性触觉传感电子皮肤为代表的新产品开发。

问：公司大股东近期有没有减持的规划？再融资计划？

答：公司大股东近期没有减持计划。公司未来若有资本市场再融资计划，公司将严格按照有关法律法规的规定及时履行信息披露义务。

问：电子皮肤传感器第一代产品，有没有和客户接触？

	答：公司电子皮肤产品采用聚焦核心战略客户的销售策略，优先北美头部机器人客户的开发和合作，聚焦行业地位领先、市场影响力强的知名客户，国内客户后续也会加强合作。公司董事长初步计划于 2025 年 5 月前往北美，届时会带着电子皮肤、柔性线束等样品过去。 问：像我们的柔性传感器是公司自己团队做的吗？ 答：传感器、电路、结构、算法等均是由公司自己的团队开发，材料部分我们选择了一个合作伙伴合作。 问：同样的技术是否可以作为假肢技术？ 答：您提到的仿生假肢技术，和人形机器人灵巧手电子皮肤技术原理不同，材料部分可能有共通点，设计等方面是较为明显的区别。 问：现在电子皮肤方案的价格和成本？ 答：单只手价值量 1000 多元，但目前产品没有大批量生产，因此该价格不具有参考性。 问：电子皮肤后期会有涨价的可能性吗？ 答：电子皮肤技术路径有多种，哪种技术路径在大规模商用化阶段成为主流还存在不确定性，现在讨论涨价还为时尚早。 问：电子皮肤一致性的难点指的是什么？ 答：比如生产一万个皮肤，那这一万个皮肤的一致性，以及每个点之间的一致性，需要通过算法等进行误差消除，保证一致性。
--	--

问：我们现在的汽车业务领域收入中占比较大的板块以及放量比较大的板块？

答：公司汽车业务领域收入中，占比较大的板块是洗涤业务，以后放量比较大的包括但不限于高速传输线束、PM2.5 五合一产品等。公司北美工厂预计将于 2025 年投产，相比 2024 年，北美工厂是完全新增的产能，北美工厂的顺利投产将有利于公司 2025 年营收保持增长态势。

问：国内国外收入占比？

答：公司 2024 年年度报告已对外披露，详见公司 2024 年年度报告，谢谢！

问：柔性传感器耐久性、寿命，主要因素是什么？

答：取决于材料性能、工作环境以及制造工艺等多方面的因素，通过优化这些参数，并采用先进制备技术和环境控制措施，可以有效提升柔性传感器的使用寿命和性能表现。

问：电子皮肤传感器磁电式和压阻式的区别是什么？

答：磁电式主要用于多维力感知，基于磁场的力特性，检测受力时磁场发生的变化，相比压阻式，会多一个切向力。公司目前技术路线是压阻式，磁电式正在研发中。

问：客户未来需求电子皮肤的形式？

答：不同的客户不一样，跟其应用场景有关系。

问：磁电式成本会比压阻式的提高多少？

答：磁电式正在研发中，不确定。

问：公司电子皮肤产品迭代的方向？

	答：下一代是磁电式，亮点是切向力，公司也有相关的技术储备和人员储备。 问：行业里应用在灵巧手的电子皮肤是不是压阻式已经够了？ 答：客户几种技术路径的电子皮肤都在试，现在我们理解技术路径还未定型。 问：公司今年下半年会实现机器人业务的收入吗？ 答：公司今年会积极与下游优秀的客户展开更深度的合作，针对机器人领域合作开发提供更有效的解决方案，共同推动人形机器人技术的发展和应用。有关公司业务拓展的具体信息公司将严格按照信息披露相关规定进行披露。 问：公司汽车业务板块外资客户比例？ 答：2024 年度主要是以合资车厂为主。 问：公司汽车业务板块最大的客户是谁？ 答：合并口径的话，第一大客户是一汽大众、上汽大众等大众系。 问：公司智能家居业务的毛利率为什么这么高？ 答：一方面公司智能家居业务的产品是温度传感器，其芯片是自研的，另外一方面，公司智能家居业务不少客户是国外客户，在接订单时会以公司利益最大化为目的，合理选择松下电器等优质客户开展业务合作。 问：美国关税对公司影响程度？公司有什么应对措施？ 答：美国此次增加关税的具体税率、豁免条款以及裁决等
--	--

	情况还不明朗，公司正在就关税影响开展整体评估，基于2024 年度公司直接出口美国业务占比公司业务不足 1%，且公司在美国密歇根州正在建设美国工厂，该美国工厂按照原计划将于 2025 年投产，因此，公司判断美国加征关税对公司美国业务影响不大。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 6 日