

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：2025-003

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）	分析师会议 业绩说明会 路演活动
参与单位及人员姓名	国泰海通、宝盈基金、君榕资产、诚熠资产、翰聚投资、上海信托、安联基金、华福证券、中银基金、浙商证券、华夏基金、喜世润投资、国盛证券、亘曦资产、泰康资产、国海证券、百年保险、广发基金、瀛赐基金、国富人寿、太平养老、长城基金、太平基金、民生证券、国泰基金、中信证券、远信投资、大象资产、国信证券、淡水泉、长盛基金、聚鸣投资、尚正基金、华泰宝兴基金、浦银安盛基金、光正资管、富安达基金、金远基金、中信保诚基金、中泰资管、博道基金、广发证券、润磁投资、细水投资、德邦基金、长江证券	
时间	2025年05月汇总	
地点	日盈电子会议室	
公司接待人姓名	毛家宝（董秘）、仲启端（研发总监）、周质文（证代）	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流问题如下：</p> <p>问：公司人形机器人电子皮肤产品从立项到样品的时间？</p> <p>答：公司于2024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。</p> <p>问：现在电子皮肤方案的价格和成本？</p>	

答：单只手价值量 1000 多元，但目前产品没有大批量生产，该价格不具有参考性。

问：公司布局电子皮肤产品的原因是什么？

答：基于国家出台政策大力支持人形机器人产业、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，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，公司作为汽车零部件企业进军人形机器人领域在技术迁移、质量管控、客户重合度等方面有多维战略优势，公司应牢牢抓住该机遇以完成自身的转型和突破。基于此，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。

问：怎么看待与能斯达等竞争对手的竞争？

答：当前，人形机器人在制造业的应用场景落地仍需要时间，电子皮肤行业还在早期阶段，公司主要专注于做好自己的事情，不断打磨产品能力，努力完善技术、产品与方案，争取形成从研发到市场、市场再反馈研发的良性循环体系。公司目前的电子皮肤产品技术路线是压阻式，磁电式正在研发中。

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：公司电子皮肤产品后续是否会应用于其他领域？

答：公司电子皮肤产品目前主要考虑应用于人形机器人领域。电子皮肤产品在未来的应用场景非常广泛，比如智慧医疗、智能穿戴、工业领域等。

问：人形机器人往后公司怎么看？

答：基于国家出台政策大力支持人形机器人产业、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，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，公司作为汽车零部件企业进军人形机器人领域在技术迁移、质量管控、客户重合度等方面有多维战略优势，公司应牢牢抓住该机遇以完成自身的转型和突破。基于此，公司结合自身多年积累的温度、压力等传感器研发、生产经验，积极投入以柔性触觉传感电子皮肤为代表的新产品开发。公司将采取“前瞻研发+客户需求导向”的产品布局模式，根据行业动态和客户需求，加快布局人形机器人领域的相关新产品。

问：汽车线束和机器人线束是类似产品吗？

答：与汽车线束相比，应用于机器人的柔性线束在柔软度、耐弯折等方面有明显的区别。

问：公司汽车领域客户结构是怎么样的？

答：主要客户包括南北大众、丰田、北汽、吉利、广汽等。

问：公司自动驾驶清洗系统为什么一直没有大规模发展起来？

答：公司自动驾驶清洗产品是公司针对汽车清洗系统领域

产品的前瞻性布局，相较传统的清洗系统产品，该产品的智能化程度和复杂程度均有大幅提升，在未来高级别自动驾驶领域会有较好的市场前景。随着自动驾驶的不断发展，自动驾驶技术逐步商业化，L3级及更高级别的自动驾驶功能在新车型上的应用，将为公司自动驾驶清洗产品带来大规模增长的机遇。

问：2025年汽车领域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：公司年报中的智能家居业务主要是什么？

答：主要是子公司常州市惠昌传感器有限公司的温度传感器产品。

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，还有就是这几年设备推销基本很少了。

问：公司的短交通产品主要有哪些？客户有哪些？

答：短交通产品主要是线束、注塑件产品，客户主要是大长江集团、九号公司、小牛公司等。

问：公司2025年第一季度营收增加，但净利润受到影响的原因？

	<p>答：净利润主要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。</p> <p>问：北美后续还有新的计划吗？</p> <p>答：公司北美工厂预计将于 2025 年投产，对于北美工厂，保证其按照计划顺利投产是我们目前的优先工作。</p> <p>问：公司大股东近期有没有减持的规划？再融资计划？</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 6 月 3 日