

公司代码：688160

公司简称：步科股份

上海步科自动化股份有限公司

投资者关系活动记录表

上海步科自动化股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☒分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐一对一沟通 ☒其他（电话会议）
参与单位名称	国金证券策略会 上证路演中心 2025 年半年度机器人专场业绩说明会 东北证券策略会 中航基金 申万宏源证券策略会 上海国有资本投资 天风证券策略会
时间	2025 年 9 月 1 日 13:30 15:00 2025 年 9 月 2 日 10:00 14:30 16:00 2025 年 9 月 3 日 9:00 14:00 2025 年 9 月 4 日 16:00
地点	线上会议 上海凯宾斯基大酒店 上海国海证券大厦 上海浦东丽晶酒店 深圳香格里拉大酒店
公司接待人员姓名	董事长、总经理 唐咚 董事、副总经理、财务总监 王石泉 董事会秘书 刘耘 独立董事 韩玲 证券事务代表 邵凯真
投资者关系活动主要内容介绍	1、目前公司产品在人形机器人领域的产品布局有哪些应用场景？主要产品是什么？ 答：目前，公司产品在人形机器人领域主要聚焦足式和轮式人形机器人的两种落地形态运动控制解决方案，核心应用场景包括足式机器人的关节驱动与轮式机器人的移动底盘轮式解决方案，核心产品为无框力矩电机、中空驱动器、行星减速器、中空编码器等产品，同时针对轮式人形机器人推出伺服轮等集成一体化产品，未来还将为部分客户提供整体关节模组的组装服务。 2、公司产品在人形机器人领域的核心竞争力？ 答：公司在人形机器人领域的新一代无框力矩产品相比上一代在多个方面进行了优化和升级。首先，补充了完整的大中空规格产品线，

	满足不同技术方向的应用需求，包括追求大中空关节模组以及小中空但大力矩输出的解决方案。其次，产品在力矩密度方面有显著提升，即使在转子较薄的情况下仍能实现高力矩输出。此外，第四代产品进行了工艺改良，提高了可自动化制造程度，为未来全自动生产线的搭建打下基础，从而提升生产效率并优化成本控制。整体来看，该系列产品具备更高的性价比，能够为市场提供高性价比的解决方案。除无框力矩电机外，公司积极推动中空驱动器、行星减速器、中空编码器、全向伺服舵轮等新产品的拓展，为客户提供全面的人形机器人动力解决方案。 3、人形机器人产品的最新研发进展情况？ 答：公司已在常州成立技术研究院，聚焦机器人核心部件技术的攻坚与储备，专门针对未来 3 到 5 年内可能出现的关键技术进行研究，积极布局新型技术，筛选战略控制点。公司目前已经在人形机器人方向布局无框力矩电机产品、配套中空驱动器、全向舵轮等产品，高功率密度伺服驱动器、运动控制器、轴向磁通电机，新型传感器、编码器等行业关注的新技术也已在研究中。 4、关于人形机器人，公司未来具体有哪些发展计划？ 答：人形机器人具备长期发展潜力，市场需求旺盛，公司聚焦足式和轮式人形机器人的两种落地形态，重点关注运动控制和动力解决方案技术的提升，同时也会着眼未来，在多模态融合的发展趋势下，积极探索智能动力解决方案的发展不断扩充新的产品品类及产品形态，助力人形机器人技术不断迈向新的高度。 5、目前公司人形机器人业务占公司主营业务的营收占比？请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？ 答：2025 年上半年度，公司实现营业收入 31,089.87 万元，较上年同期增长 21.28%；其中机器人行业实现销售收入 14,994.39 万元，同比增长 54.98%；机器人物联网行业收入 7,824.18 万元，同比增长 6.06%；通用自动化行业收入 6,329.50 万元，同比下降 1.78%；医疗影像设备行业实现销售收入 1,834.92 万元，同比下降 8.31%。实现归属于上市公司股东的净利润 2,611.01 万元，较上年同期增长 13.58%；归属于上市公司股东的扣除股份支付影响后的净利润 3,602.56 万元，较上年同期增长 42.27%。 6、请问公司的标准品在哪些渠道销售？ 答：线下销售方面，公司标准品通过直销与经销并重的多渠道模式销售，对采购规模较大的重点战略客户或行业聚焦客户采取直销模式，经销模式则偏通用自动化领域。线上销售方面，除了入驻国内外电商平台销售标准品外，公司未来还计划通过自建独立商城进一步拓展标准品线上销售渠道。 7、市场拓展方面，贵公司在人形机器人领域是否拿到订单？订单规模占比情况？ 答：公司在人形机器人领域已经实现从小批量订单到批量订单的跨越，2025 年上半年，公司人形机器人相关业务同比增长超过 100%，呈现良好增长趋势。 8、目前公司产品主要供应给哪些下游的人形机器人厂商？ 答：目前，公司已与国内多家头部客户形成批量合作，并与模组客户（包括专业模组厂商及减速机头部企业）展开合作，进一步覆盖下游
--	--

	人形机器人客户，公司在海外市场的拓展也在持续进行。 9、公司如何看待 2025 年人形机器人行业发展的下游需求和发展趋势？ 答：2025 年是人形机器人从“实验室演示”迈向“特定场景初步商业化”的关键一年，全球产业链正加速迈向商业化落地，公司所处的人形机器人核心零部件市场空间巨大。 10、配合该最新趋势，公司是否有新的项目计划或产品在今年发布？ 答：目前，公司已陆续推出第四代无框力矩电机并配套中空驱动器、全向舵轮转向和行走模组、96V 大功率伺服电机及配套驱动器、全新中惯量平台伺服电机、负载选择更多的伺服轮等多种产品。 11、目前人形机器人在高端化智能化的发展过程中，公司认为下游市场有哪些新的需求和技术层面的新要求？ 答：在人形机器人向高端化、智能化演进的过程中，下游市场出现对核心部件大规模、高可靠性、低成本量产的需求，以及对其运动控制精度、整体能耗管理和智能化水平的更高要求。在技术层面，市场要求关节电机等核心部件持续提升功率密度和扭矩密度以实现紧凑化与轻量化，同时驱动系统需具备更低的齿槽转矩、更优的温升控制及更高的集成度，并能够支持复杂环境下的高精度力矩控制与状态感知，以满足人形机器人更为灵巧、高效和可靠的作业需要。 12、目前影响公司人形机器人业务板块业绩的因素有哪些？ 答：从宏观上看，国产化替代趋势及 AI 技术发展对人形机器人落地进程的推动，产生重要的外部影响；从公司自身来看，公司积极布局人形机器人赛道，依托工业自动化领域多年来积累的产品与研发经验，为人形机器人提供无框力矩电机及关节模组平台部件等产品，已经与国内部分头部人形机器人客户建立合作，并形成批量订单。 13、目前人形机器人产品在生产研发、市场拓展等方面，目前公司面临哪些挑战？与国外一流机器人零部件厂商比较，国内相关产品有哪些劣势与不足？ 答：公司面临的挑战主要有两方面，一方面是人形机器人相关技术的快速迭代，另一方面是当前人形机器人产业化具有不确定性。与国外一流厂商相比，公司的无框电机等核心部件在性能方面已媲美国际一流厂商水准，但在品牌国际影响力及核心算法与材料等底层技术积累方面仍存在一定差距，需持续加强技术纵深和全球生态建设。 14、公司认为人形机器人目前需要在哪些方面进一步加强，以及从零部件研发方面可以有哪些进步？能否在关键领域如人形机器人等实现国产替代？ 答：当前人形机器人已基本实现“从 0 到 1”的功能演示，但要实现“从 1 到 N”的商业化，需要考虑智能化水平、运动性能、可靠性与经济性等多方因素，零部件的进步是加速商业化进程的物理基础。人形机器人的国产化替代是大势所趋，中国企业完全有能力、有机会在这场全球竞赛中，不仅占据一席之地，更有可能成为引领者。 15、公司的 i-Kinco 产品有什么特点？ 答：公司的 i-Kinco 系列一体机集成了伺服驱动器、伺服电机、行星减速器、编码器为一体，推动了移动机器人行业的动力解决方案一体
--	--

	化，i-Kinco 系列一体化产品销量大幅提升，进一步提升公司在移动机器人行业的品牌知名度。 16、公司常州工厂的最新进展？ 答：常州工厂于今年 5 月完成搬迁至新址，即募投项目第一期智能制造基地，在 6 月已完成 80%的产线搭建，部分新设备于 9 月到位，产能已进入爬坡期，有效缓解了此前的产能压力。根据当前设备投入测算，预计年底电机产能最高可达 70 万台，明年更有望通过设备优化和订单匹配将年产能提升至 100 万台。为支持持续扩张，公司已于 7 月初成功完成定增募资 4.57 亿元，为二期厂房建设提供资金保障，目前二期已进入设计阶段，未来建成后将进一步整体提升产能。
附件清单	无
日期	2025年9月1日-4日