

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

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	中信证券策略会 国盛证券策略会 光大证券策略会
时间	2025 年 11 月 11 日 14:30 15:30 2025 年 11 月 12 日 11:00
地点	深圳福田香格里拉酒店 上海浦东香格里拉酒店 上海凯宾斯基酒店
公司接待人员姓名	董事会秘书 刘耘 证券事务代表 邵凯真
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司在将轴向磁通电机技术应用于小型化机器人的研发过程中，主要存在哪些技术难点和需要突破的关键点？ 答：在将轴向磁通电机技术应用于小型化机器人领域的研发过程中，面临的主要挑战并非简单的技术移植，而是涉及电机设计、系统集成与场景适配的系统性工程。目前关键瓶颈在于：轴向磁通电机在小型机器人平台上的系统集成技术尚未成熟，相关产业链在关键部件与材料方面的配套能力仍有待加强；同时，针对该类电机在动态、高精度应用场景下的控制与学习策略，目前尚未形成系统化的解决方案，需要在控制算法等方面实现进一步突破。 2、在行业竞争激烈的情况下，公司如何保持自身优势并实现持续发展？ 答：公司持续发展的核心在于构建难以被简单复制的综合优势，那么步科的产品必须在性能、可靠性或特定场景上具备独特的竞争力。公司始终坚信人才是长期

	发展的基石，因此公司着力打造一支核心团队，并持续为未来储备关键人才。此外，在策略上，公司选择更依赖技术创新、体系效率和品牌价值的精细化运营模式，以此构筑更坚固的竞争壁垒。 3、如何看待当前及未来的利润率或盈利能力？特别是模组自制与外购部件搭配对毛利率的影响，以及长期规模化后盈利趋势如何？ 答：公司对盈利能力的规划分为短期和长期两个维度。短期来看，未来一至两年内的整体毛利率预计将保持稳定。这一目标的实现，主要依赖于持续的产品迭代与内部降本，核心部件的自制能力是公司控制成本、保障性能与毛利率的关键一环，而外购通用部件则有助于利用成熟供应链的规模效应，两者结合构成了当前阶段最优的成本与品质平衡点。长期而言，当产销规模达到百万级别时，毛利率有望通过极致的规模化与自动化生产进入新阶段；但机器人行业目前仍处于早期市场阶段，未来两到三年的核心任务是为长期的盈利飞跃夯实基础。 4、公司为何要布局海外市场？ 答：公司持续布局海外，是基于对全球机器人市场竞争格局的前瞻判断。近年来，国内外创新力量加速进入机器人领域，为构筑长期竞争优势，公司正积极推动海外战略落地，具体包括优化产品价格体系并加强本地化营销、技术团队建设，提前构建全球化的服务与交付能力，为应对行业未来的规模化竞争奠定基础。
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 11 日-11 月 12 日