

证券代码：688395

证券简称：正弦电气

深圳市正弦电气股份有限公司
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 □业绩说明会 □现场参观 □分析师会议 □新闻发布会 □电话调研 □媒体采访 □路演活动 □其他
参与单位名称	红思客资产、深圳百耀信息、国旺鑫投资、长江证券、深圳恒盈基金、个人投资者、建信养老基金、融通基金、光大证券
时间	2025 年 7 月 28 日 15:00-16:30 2025 年 7 月 30 日 14:00-15:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 邹敏
投资者关系活动主要内容介绍	公司与投资者交流的主要内容如下： 问题一：介绍公司目前的搬迁进展及主要办公与生产区域分布情况？ 答复：公司总部、深圳研发中心及华南销售与服务中心已于 2025 年 4 月顺利完成搬迁，目前各项运营工作已全面展开；生产制造、市场和销售、武汉研发中心等均位于武汉产业园。 问题二：请介绍公司的主要产品及未来业务发展规划？ 答复：公司主营业务产品为通用变频器、一体化专机和伺服系统；其中变频器产品为 EM760 高性能系列和 EM730 通用系列，主要应用于印刷机械、包装机械、金属压延、石油化工、纺织机械等行业；一体化专机产品为 EM510C 拉丝机、EM650C 空压机、TC760 起重专用变频器等系列，主要应用于电线电缆、空压机、起重机械等行业；伺服系统产品为 EA350 高性能伺服、EA300E 总线型伺服、EA190 脉冲型伺服以及 SER、SES、SEF

	系列伺服电机，主要应用于高性能机床、多线切割、激光加工、物流设备、自动化、机床、机器人等行业。 未来，公司将围绕技术创新、行业深耕与市场拓展三个方向深化业务布局：技术创新方面，强化电力电子与自动化控制领域的研发投入，重点突破核心算法与硬件技术；行业深耕方面，聚焦重要细分领域需求，提供专业化解决方案以提升客户价值；市场拓展方面，优化国内外渠道网络，增强定制化服务能力，推动国内外市场协同发展。 问题三：公司收购腾禾电机后的业务协同成效及未来规划？ 答复：公司收购腾禾电机后，将分阶段推进业务协同与整合以实现高效融合：生产层面，已派驻专业团队进驻腾禾电机，通过优化其生产、采购及仓储流程提升供应链效率；管理层面，正推动统一财务管理系统建设与标准化考核机制建立相关工作提高整体运营效率；市场层面，拟组建联合业务团队，为战略客户提供系统解决方案，进一步提升客户响应速度。未来，公司将通过扩大自主电机产能、持续整合协同资源，不断增强在工业自动化和新能源领域的综合竞争力，为客户提供更优质的产品与服务。 问题四：腾禾电机的技术优势及其未来应用前景？ 答复：腾禾电机在伺服电机领域积淀了深厚的技术实力，其产品历经长期市场检验，展现出优异的稳定性与可靠性。通过并购整合，腾禾电机与公司现有伺服系统形成优势互补，显著提升了“驱动+电机”整体解决方案的供给能力。未来，腾禾电机将重点聚焦汽车电子、机器人、数控机床等新市场领域，持续强化在高精度、高动态响应场景中的技术竞争力，为公司业务增长注入新动能。 问题五：公司海外市场拓展情况？ 答复：公司在海外市场拓展中采取差异化布局策略，目前已初步构建覆盖欧洲、东南亚、南亚及独联体等区域的业务体系。后续将通过持续拓展优质渠道商网络、深度优化产品本地化适配以及构建高效服务体系进一步提升海外市场竞争力。 问题六：公司新能源业务板块的定位？
--	--

	答复：公司新能源业务专注于用户侧储能解决方案及其关键部件的设计、开发、销售与服务，致力于通过技术创新减少能源浪费，改善边缘供电场景下的用电体验，降低相关场景的能源成本；同时，基于工业自动化的应用场景，深度融合储能技术、变频技术和电源变换技术为客户提供更具竞争力的综合能源解决方案。 问题七：公司人才队伍建设策略？ 答复：公司高度重视人才队伍建设，构建“引培结合”的人才战略，形成支撑业务持续发展的人才梯队体系。研发领域推行“导师制”应届生培养计划，由资深工程师“一对一”带教，从技术工具、项目流程到核心攻关进行系统化培养，助力应届生快速完成从校园到职场的转化，为产品创新与高效落地提供支撑。销售领域则重点引进行业解决方案专家，凭借其深厚的客户洞察力和案例经验，构建“需求精准对接、专业方案定制”的高效销售模式，快速提升团队成交率和客户黏性。人才储备方面，公司建立常态化应届生招聘机制，通过研发、销售双通道系统培育后备力量，经多年历练后，优秀者成长为业务骨干，形成稳定的人才供应链。
附件清单	无
日期	2025 年 7 月 28 日 15:00-16:30 2025 年 7 月 30 日 14:00-15:30