

无锡信捷电气股份有限公司

投资者交流记录表（2025年10-11月）

投资者关系活动类别	1、特定对象调研（√）	2、分析师会议（ ）
	3、媒体采访（ ）	4、业绩说明会（√）
	5、新闻发布会（ ）	6、现场参观（ ）
	7、路演活动（√）	8、一对一调研（√）
	9、其他： <u>券商策略会；电话会议</u>	
形式	1、现场（√）	2、网上（ ）
形式	3、电话会议（√）	
参与单位名称	鹏华基金、建信理财、长城基金、华夏基金、浙商证券、兴业基金、乔戈里基金、常春藤资产、海宸投资、太平养老投资、孝庸基金、平安基金、六妙星私募基金、银河基金、朱雀基金、工银瑞信基金、远望角投资、深圳道谊投资、崇山投资、青岛国信创新投资、太平基金、华安基金、长盛基金、中加基金、驼铃资产、新华资产、财通证券、华福证券、建投基金、英国 TT 基金、鹏石投资、中金基金、国泰基金、东北证券、融通基金、中信保诚基金、长江资管、方正证券、国联民生证券、信达澳亚基金、金信基金、国泰海通证券、宁波乔格理投资管理有限公司、杭州红骅投资管理有限公司、广东莲花私募证券投资基金管理有限公司、摩根士丹利基金管理（中国）有限公司、广东瑞天投资、深圳量度资本、红塔红土基金管理有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、深圳望正资产、东吴证券、招商证券、上海大朴资产管理有限公司、上海六禾投资	

	有限公司等共计 130 人。
时间	2025 年 10-11 月
地点	现场调研交流及电话会议
上市公司参与人员姓名	副总经理、董事会秘书 温波飞 董事、总监 于秋阳
投资者交流主要内容	<p>一、公司介绍</p> <p>报告期内，公司继续扩大战略客户营销服务团队，持续推进大客户战略，加大直销拓展力度和行业影响力。第三季度公司营业收入 5.05 亿，同比增长 22.18%；归属于上市公司股东的净利润 0.53 亿，同比增长 11.35%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.49 亿，同比增长 10.92%。公司主营业务盈利能力实现稳步提升。</p> <p>公司在销售端公司大力拓展直销战略客户，加强直销营销渠道建设，扩招直销人员和技术服务人员。在研发上公司继续加大投入，开发储备新产品，在人工智能、半导体、风电、智慧物流等新型行业加大开发力度，增强公司核心竞争力。</p> <p>二、投资者问题交流</p> <p>1、能否介绍一下公司海外销售拓展情况进展？</p> <p>近年来，海外自动化市场潜力持续释放，尤其是东南亚、中东及众多新兴市场，在制造业扩张与产业升级的双重驱动下，对自动化设备及相关服务的需求呈现出快速增长的态势，为行业内企业带来了广阔的发展空间。</p> <p>面对这一难得的市场机遇，公司今年果断加大战略投入，进一步扩大海外营销规模，将出口业务拓展作为核心发展方向之一，全力抢占海外市场份額。目前，公司已在海外建立起初步的业务布局，拥有 1 家子公司及 20 余个销售网点，为后续业务的</p>

深度拓展奠定了坚实基础。

在具体的市场开发策略上，公司前三季度将重点聚焦于自动化新增需求旺盛的关键区域，包括东南亚、印度、中东、俄罗斯、南美等地。针对这些区域，公司积极推进当地经销商和渠道商的开发工作，通过筛选优质合作伙伴、建立紧密的合作关系，构建起覆盖广泛、反应迅速的本地化销售网络。

与此同时，为了给当地客户提供更优质、高效的服务，公司在部分重点区域还计划新建技术服务中心，并配备更多专业的技术支持人员。通过搭建本地化的技术服务平台，公司能够实现对客户需求的快速响应，及时解决客户在产品使用过程中遇到的技术难题，大幅提升客户满意度和忠诚度。通过持续深耕海外市场、优化业务布局、强化品牌建设，公司致力于进一步增强在全球自动化领域的影响力，为推动行业发展和实现自身可持续增长贡献更大力量。

2、公司近期业务增长迅速，在产能上有没有新的规划？

在工业自动化全行业布局持续深化、机器人领域技术积累不断夯实的基础上，公司为加速机器人产业规模化生产与商业化落地，计划启动“机器人智能驱控系统生产项目（一期）”建设。此次项目不仅是公司机器人业务发展的重要里程碑，更将为国产机器人核心产业链的完善注入强劲动力。

从项目规模来看，计划总投资额约人民币 8 亿元，规划建筑面积达 10 万平方米，预计建设周期为 24 个月。这一高标准、高投入的产能布局，充分体现了公司深耕机器人领域的决心与实力。项目建设紧密围绕公司现有主营业务逻辑展开，是对机器人核心业务的关键补充与升级——公司目前已覆盖机器人核心部件（精密电机、控制系统）、工业机器人、具身智能机器人应用解决方案等业务板块，而新建厂房将重点实现“核心部件生产—整机组装—应用测试”的产业链环节补位，彻底打通从技术研

发到产品落地的全流程闭环。

此次产能布局的战略价值尤为显著。一方面，通过自建生产基地，公司将大幅减少对外协加工的依赖，有效降低供应链风险，同时提升产品质量的可控性与生产效率，进一步强化成本优势；另一方面，完整产业链的构建将提升公司自主可控能力，使核心技术成果能够更快、更精准地转化为商业化产品，加速推进机器人产品在各行业的规模化应用。更重要的是，项目为公司未来3-5年的业务扩张预留了充足产能储备，随着产能逐步释放，公司的市场份额有望持续提升，进而巩固在国产工业自动化与机器人融合赛道的领先地位，为后续抢占具身智能机器人等新兴领域先机奠定坚实基础。

3、客户对于整体解决方案需求越发明显，公司怎么看这一趋势？

公司以“成本优化+毛利提升”为核心支撑，为战略转型提供盈利安全垫，同时奠定资源投入与市场拓展的基础能力，确保升级过程中盈利稳定性与增长潜力的平衡。在销售端采用“行业定制化解决方案+通用产品”双轨模式，实现“利润+规模”双目标。一方面聚焦行业头部客户及复杂生产场景，输出高适配性定制解决方案，凭借技术专业性与场景落地能力锁定长期合作，构建高毛利、高粘性的核心盈利板块。另一方面面向中小客户群体推出标准化通用产品，以“高性价比+快速交付”为核心优势，快速扩大市场覆盖范围，提升行业渗透率，形成规模效应。

公司在定制化解决方案基础上，锚定“设备数智化”核心方向，推动服务价值从“硬件供给”向“全链路赋能”延伸，助力制造业客户完成从“自动化”到“智能化”的跨越，解决生产效率、数据协同等深层需求；构建“硬件+软件+服务”的一体化价值闭环，形成差异化服务壁垒，提升客户长期合作意愿。最终实现“现有市场深度夯实+长期增长空间开拓”的双重目标，

完成从“设备供应商”到“行业赋能者”的战略跨越，同步提升整体市场份额与客户粘性。

4、公司在机器人业务板块有什么进展？

在自动化与数智化转型持续深化的产业背景下，公司立足现有技术优势进一步拓展战略边界，精准捕捉机器人产业的爆发式增长机遇，通过组建人形机器人专项研发与市场团队，正式启动在机器人领域的深度布局，为业务增长开辟全新赛道。

技术研发层面，专项团队已成功突破多项核心技术壁垒，全面掌握空心杯电机、无框力矩电机、高性能编码器等关键零部件的核心技术。这一技术突破使公司具备为人形机器人、四足机器人、协作机器人等多品类产品提供核心部件供应的综合能力，为其在机器人赛道构建了坚实的技术护城河，也为后续市场竞争奠定了核心优势。

在技术成果转化与市场拓展方面，公司核心零部件产品已实现实质性商业化突破，形成“技术落地-市场验证-规模增长”的良性循环。其中，高性能编码器通过子公司完成批量供货，合作客户涵盖行业头部企业，这一合作不仅标志着公司零部件技术获得市场权威认可，更为后续产品渗透积累了标杆案例；无框力矩电机业务则聚焦客户个性化需求，目前已与多家知名企达成战略合作，正加速推进定制化机型的开发与适配工作，未来有望快速扩大市场份额，成为公司新的业务增长极。

为构建更具竞争力的产业生态，公司在人工智能领域持续加大资源投入，以技术融合驱动产业升级。通过深度整合工控技术与人工智能技术，并积极引入具身智能大模型应用，公司不仅将显著提升自动化解决方案的智能化水平，更将加速推动具身智能机器人产业的发展进程。这一战略举措助力公司在“自动化+机器人+AI”的融合赛道上抢占先发优势，能够为客户提供更具前瞻性、更高效率的一体化服务，进而持续巩固并提升其在

高端工业领域的核心竞争力。

5、公司近年来费用增长加快，后期有没有管控措施？

公司在业务扩张与技术升级的同时，同步推进内部管理优化，以精细化管理赋能降本增效，为战略落地提供坚实保障。公司将全面加大精细化管理力度，始终秉持高效节约的发展理念，从生产端与管理端双管齐下实现成本优化：生产环节将重点规范流程标准，通过严格把控物料消耗与能源损耗、提升存货周转效率等举措，切实提高生产运营效能；管理层面将强化成本全流程管控，完善成本预算编制、深化成本分析维度、细化成本考核指标，确保相关考核制度刚性执行。此外，公司将系统加强人员培训体系建设，通过提升员工专业素养与岗位技能强化人效管理，进一步提高人均产出水平，全方位实现降本增效目标，为企业高质量发展注入内生动力。