

## 无锡信捷电气股份有限公司

### 投资者交流记录表（2026年4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（   ）    3、电话会议（√）
参与单位 名称	Willing Capital Management、上海沅杨资产管理有限公司、上海重阳投资管理有限公司、东北证券、东吴证券、中信期货有限公司、中信证券、中意资产管理有限责任公司、信达机械、兴华基金管理有限公司、创金合信管理有限公司、北京沅沛投资管理有限公司、北京高信百诺投资管理有限公司、华创证券研究所、华安基金管理有限公司、华杉投资、君榕资产、国泰海通、国联基金管理有限公司、国金证券、富瑞金融、平安基金管理有限公司、开源证券股份有限公司、德意志银行、招商基金、招商机械、摩根士丹利、方正机械、永赢基金、湘财基金管理有限公司、瑞银证券、申万机械、远信投资、途灵资产、鑫元基金管理公司、银华基金管理股份有限公司、长城基金管理有限公司、长城机械、阳光资产管理股份有限公司等共计43人。

时间	2026年4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><b>一、公司情况介绍</b></p> <p><b>（一）2025年度整体经营业绩</b></p> <p>2025年，面对复杂多变的宏观经济环境与行业竞争态势，公司坚持“技术引领、深耕主业、拓展创新”的战略方向，全体员工齐心协力、攻坚克难，实现了经营业绩的稳健增长，核心业务持续领跑国产工业自动化领域，新兴业务布局成效显著。</p> <p>全年实现营业收入 20.14 亿元，同比增长 17.87%，首次突破 20 亿元大关，创历史新高；实现归属于母公司股东的净利润 2.54 亿元，同比增长 11.21%；扣除非经常性损益后的净利润 2.36 亿元，同比增长 16.40%；公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 9.5 元（含税），积极回报广大投资者。</p> <p><b>（二）核心业务板块运营情况</b></p> <p>公司深耕工业自动化控制领域，产品矩阵覆盖工业自动化全场景，各板块协同发力，筑牢业绩基本盘。</p> <p><b>1、核心主业：稳固龙头地位，持续稳健增长</b></p> <p><b>（1）PLC 产品：</b>作为公司核心业务，2025 年实现销售收入 7.08 亿元，占总营收 35.21%。公司小型 PLC 市场份额稳居国内第一，中大型 PLC 产品持续突破高端场景，搭载 AI 算力模块的新产品成功落地，在光伏、锂电、半导体等先进制造领域实现批量应用，进一步缩小与国际品牌差距。</p> <p><b>（2）驱动系统产品：</b>为公司第一大业务板块，全年实现销</p>

售收入 10.19 亿元，占总营收 50.72%，同比增长 26.4%。伺服系统、变频器等产品性能持续升级，行业渗透率不断提升，市占率进一步提高。

(3) 人机界面 (HMI) 产品：实现销售收入 2.05 亿元，产品朝高清化、智能化、一体化方向升级，与 PLC、驱动系统深度协同，为客户提供更便捷的工业控制交互方案，市场份额稳步提升。

## 2、新兴业务：机器人板块爆发式增长，成为新引擎

智能装置（机器人）业务成为 2025 年亮点，全年实现收入 0.68 亿元，同比大幅增长 64.96%。业务布局涵盖前沿方向。

机器人核心技术全面突破：成功攻克空心杯电机、无框力矩电机、微型无框电机、轴向磁通电机、高性能编码器等关键零部件技术，核心零部件均实现自主知识产权。

产能布局提速：竞得 5.5 万平方米工业用地，启动机器人智能驱控系统生产项目建设，为业务规模化扩张奠定基础。

## (三) 核心竞争力：研发创新与市场拓展双轮驱动

### 1、研发投入持续加码，技术壁垒不断夯实

研发投入：全年研发费用 1.99 亿元，占营业收入比例近 10%；

人才团队：研发人员超 800 人，占员工总数 30.33%，形成覆盖控制算法、驱动技术、机器人、AI 算法等领域的专业研发梯队；

研发基建：启动企业技术中心二期项目建设，总投资 2.35 亿元，将进一步提升研发硬件能力与创新效率。

### 2、市场与客户：深耕细分，全球布局

国内市场：深化大客户战略，采用“项目立项制”，与机器人、

新能源、半导体、智慧矿山等行业头部企业建立长期合作；在纺织、包装等优势行业稳固市场，在新能源汽车、医疗、风电、核电等新兴领域快速突破。

海外市场：持续推进全球化布局，产品出口覆盖亚洲、欧洲、美洲等多个国家和地区，国际品牌影响力逐步扩大，目前海外订单增长超过 60%。

#### （四）2026 年第一季度业绩

2026 年第一季度，公司整体经营保持稳健向好发展态势，核心经营指标均实现稳步增长，主营业务盈利能力持续夯实。

报告期内，公司实现营业收入 4.64 亿元，同比增长 19.57%，营收规模稳步扩张，市场拓展与业务经营成效显著；归属于上市公司股东的净利润 0.54 亿元，同比增长 18.17%。彰显公司主营业务具备扎实的盈利基础与内生增长动力，营收与利润同步增长，经营质量持续优化，整体经营运行平稳高效。

## 二、投资者问题交流

### 1、机器人业务的最新进展及核心布局情况

信捷电气已形成核心零部件全栈布局+商业化落地+产能扩张的完整闭环，在编码器、电机等关键环节实现国产突破。

公司进一步拓展战略边界，精准把握机器人产业发展机遇，组建专项研发和市场团队，正式开启在机器人领域的深度布局。

公司已成功攻克空心杯电机、无框力矩电机、微型无框电机、轴向磁通电机、高性能编码器等核心零部件关键技术，同时掌握驱动方案设计能力，精通各品类产品及配套驱动的设计、研发与生产核心技术。依托技术积淀，公司可提供一站式核心部件供应，精准匹配场景需求。同时，以同侧与异侧双感编产品为切入点，突破电感式编码器技术壁垒，实现全栈自研，其双码道架

构与自校准机制提升检测精度，完善核心零部件矩阵。系列核心技术突破与全栈自研能力，构建了公司机器人赛道核心技术壁垒，为市场拓展奠定坚实基础，助力抢占国产化替代先机。

## **2、公司大客户开发战略实施进展及成效**

公司坚持全面深化大客户战略，通过项目立项制与直销体系升级，已形成覆盖新能源、半导体、3C 电子等多领域的高端客户矩阵。截至 2025 年底，S 级以上客户立项近 350 家，营收占比近 20%，直销收入持续增长。

通过战略渠道商赋能与行业方案定制，提升客户粘性，S 级客户营收贡献持续提升。行业覆盖上深度渗透新能源汽车、半导体、3C 电子、精密切割（大族激光）、风电储能等高增长赛道。大客户战略已成为公司拓展高价值市场、推动产品结构升级的核心引擎，支撑业绩稳健增长与国产替代加速推进。

## **3、公司海外业务发展现状与未来规划**

信捷电气积极推进全球化布局，以本土化渠道与高增长区域为核心拓展海外市场，2025 年海外直接出口业务 4535 万元、通过渠道商转销出口约 3000 万元，整体同比增速约 80%；公司已设立德国子公司，搭建起 20 余个海外销售网点，产品通过 CE、UL 等国际认证，业务覆盖欧洲、东南亚、印度、俄罗斯、中东等重点区域。

公司凭借完整的工控产品矩阵与高性价比优势开拓海外客户，同时也面临国际品牌竞争、区域标准差异等挑战。未来公司将持续完善海外服务网络，推出适配海外市场的专用产品，进一步提升重点区域市场份额，推动海外营收占比稳步提高。

## **4、公司主要产品毛利率是否存在进一步提升空间**

公司近年来业务不断扩大，成本端也在进行持续优化。目前公司主要原材料价格有所回落，生产部门也在继续加大生产工

艺开发和升级，进一步提升生产水平，降低生产成本，使得各项产品毛利均有所提升。后期随着公司业务体量的不断扩大，规模化效应会逐步显现，公司也会继续采取各类降本措施，持续优化各个产品线毛利水平。

### **5、小型 PLC 市场集中度较高的原因及未来市占率提升趋势**

PLC 市场相对比较集中，主要原因在于几个方面：

首先，PLC 产品技术门槛比较高，需要长期的核心技术沉淀，公司在 PLC 产品上不断更新迭代多年，形成了完善的产品体系，具有丰富的产品类别和型号，能够满足不同客户场景的需求。

其次，PLC 产品客户粘性比较高，更换 PLC 品牌需重新学习编程逻辑、硬件架构和故障排查方法，学习成本较高，客户更换意愿不强。

最后，对于行业解决方案的积累，公司在广泛的下游行业赛道积累了丰富的行业解决方案，对行业客户的生产工艺了解十分透彻，新进入者难以在短时间内形成同等行业经验。

公司对 PLC 产品市占率持续提升具备充分信心，全球供应链波动背景下，国内客户对“自主可控”诉求强烈，为国产 PLC 提供了良好的应用机会。公司在小型 PLC 上提供极致性价比产品，针对 OEM 设备制造商，推出高集成度、低成本产品，价格较外资品牌有明显优势，同时提供行业专机帮助客户在生产环节进行快速应用。另外公司加大力度开发中大型 PLC，进行行业深耕+解决方案捆绑，聚焦新能源、智慧矿山、智慧农业等新行业赛道，快速提高中大型 PLC 的销售规模。

### **6、公司 2025 年度营业收入下游行业分布情况**

作为国产工业自动化产品研发与应用的本土企业，公司不

断开发工业自动化行业解决方案，推进信息化、智能化与工业化深度融合，深耕传统行业多年，在纺织服装、包装机械、印刷机械、食品饮料、木工家具等传统行业具有成熟的客户群体和配套产品。同时在新能源、汽车产业链、半导体、智慧物流、医疗器械、农业机械、智慧矿山、风电、核电等各类新兴行业进行行业突破和产品应用，开发行业解决方案。随着公司对新兴行业的不断拓展，预计未来会给公司的业务和市场影响力带来积极的影响。

### **7、公司中大型 PLC 产品市场拓展进展**

中型 PLC 去年实现翻倍增长，后期会进行进一步的销售拓展。大型 PLC XM 系列的推出丰富了公司在大型 PLC 产品上的空缺，目前在交通市政、储能等工业现场进行产品的定制化开发，已突破百万级的订单销售，后期会继续扩大市场影响力。

### **8、公司的差异化竞争策略**

公司坚持从处理器架构、实时操作系统到编程软件的全链条技术自主开发，具有较高的技术壁垒。同时公司一方面在小型 PLC 领域巩固优势，聚焦纺织、包装机械等传统行业，提高小型 PLC 市占率，另一方面在中大型 PLC 上持续投入，充分利用公司在 PLC 产品和技术积累的优势，带动其他产品线的同步增长。

### **9、公司 2026 年大客户营收占比目标及对毛利率的影响**

2025 年 S 级以上客户营收占比近 20%，2026 年战略大客户销售目标增长要远高于其他客户，随着后期大客户整体拿货量越来越大，毛利率有望进一步回升。

### **10、机器人智能驱控系统生产项目建设规划与当前进度**

公司投资 8 亿元的“机器人智能驱控系统生产项目”，为进一步提升机器人产业的快速发展，将公司布局的机器人相关技术及产品实现规模化生产和商业化落地，新申请 55142.1 平方米的

工业用地，用于建设“机器人智能驱控系统生产项目（一期）”，总投资额约人民币 8 亿元，建筑面积 10 万平方米，预计建设周期 24 个月。目前正在进行主体建设，预计年底完成土建工程，明年上半年进行装修工程，下半年进行产线建设，明年四季度进行规模投产。

机器人厂房建设紧密围绕公司现有主营业务逻辑展开，是对核心业务的补充与升级，公司主营业务涉及机器人核心部件，包括精密电机、控制系统、工业机器人等，新建厂房可实现“核心部件生产-整机组装-应用测试”的产业链环节补位，减少对外协加工的依赖，提升产业链完整性与自主可控能力。公司此次聚焦机器人领域的产能布局，为未来 3-5 年的业务扩张预留产能储备，为公司在机器人领域的市场份额提升奠定基础。