

证券代码：603416

证券简称:信捷电气

无锡信捷电气股份有限公司
投资者交流记录表（2025 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（ ）
形式	1、现场（ ） 2、网上（ ） 3、电话会议（√）
参与单位 名称	中泰机械，法国巴黎银行，安信基金，贝莱德基金，博时基金，财通证券，德意志银行，东北证券，东方证券，东海基金，东吴基金，东吴证券研究所，方正证券，复星保德信，富达基金，富瑞金融，高盛，国海机械，国海证券，国金基金，国盛机械，国泰海通，国投机械，国信证券，华安基金，华安证券，华创证券，华福证券，华泰机械，华西机械，汇丰机械，中信建投机械，金元证券，开源机械，美银证券，民生机械，民生加银基金，名禹资产，明亚基金，摩根士丹利，宁银理财，农银人寿，瑞士银行，山西证券，上海常春藤资产管理有限公司，上海呈瑞投资管理有限公司，上海沅杨资产管理有限公司，上海鹤禧投资管理有限公司，上海混沌投资（集团）有限公司，上海浦泓投资管理有限公司，上海喜世润投资管理有限公司，上海益昶资产管理有限公司，上证机械，申万宏源机械，深圳市尚诚资产管理有限责任公司，深圳市正德泰投资有限公司，深圳正圆投资有限公司，盛博香港有限公司，拓牌私募，天风证券，西部证券，西南机械，信达证券，甬兴证

	券，誉辉资本管理（北京）有限责任公司，云禧投资，长江证券，招商基金管理有限公司，浙商基金管理有限公司，中国人民健康保险有限公司，中天国富证券，中新融创，中信建投证券，中信里昂，中信期货有限公司，中信证券，中银机械，中邮机械，紫阁投资
时间	2025 年 4 月 26 日
地点	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>过去一年，公司通过组织的变革，组建战略客户营销服务团队，持续推进大客户立项和项目立项的工作，不断提升公司产品竞争力和品牌价值影响力，主要围绕技术、市场与运营三大方向系统推进战略落地，持续巩固行业竞争地位。报告期内，公司实现营业收入 17 亿元，同比增长 13.50%；实现归属于母公司的净利润 2.29 亿元，同比增长 14.84%；归母扣非后净利润同比增长 25.80%，公司主营业务盈利能力实现稳步提升。其中，24 年公司直销实现营收 2.53 亿元，同比增长 25.76%；海外实现营收 4,190 万元，同比增长 39.63%。</p> <p>分业务板块来看：</p> <p>1、可编程控制器（PLC）业务板块</p> <p>公司 PLC 产品销售收入 6.48 亿元，同比增长 21.09%，毛利率为 56.25%，毛利较去年增加 2.23 个百分点；其中，中型 PLC 实现销售 1,000 余万元。公司产品具有 5 大品类（小型、中型、卡片式、刀片式、工业智能控制器）、涉及 25 个子系列，总计 400+ 型号产品。公司进一步向中型 PLC 以及与 PLC</p>

	<p>紧密相关的其他工控产品延伸产品线，在稳固传统行业的优势地位同时，加速向新能源、半导体、机器人、医疗等高端智能制造行业的拓展。同时，公司正研发大型 PLC，提升 PLC 产品市占率。</p> <p>2、驱动系统业务板块</p> <p>公司驱动类产品销售收入达到 8.06 亿元，同比增长 10.57%，毛利率为 24.46%。公司驱动系统包括从驱动器到电机是完全自主研发，公司建有完备的生产产品线，是国内较完善的伺服厂家，产品具有 4 大品类（高性能伺服系统、低压直流伺服系统、多合一伺服系统和直驱伺服系统）、涉及 19 个子系列，总计 100+型号产品。驱动系统相关产品覆盖的领域有光伏、锂电、半导体、3C、纺织、激光、AGV、分拣、物流、医疗等领域等场合，也可为锂电叠片、固晶机、晶圆检测与切割平台、UV 打印及丝网印刷等多个高精尖行业。目前，公司形成了包括小体积伺服系统、总线伺服系统、低压伺服系统在内的三大类、包括总线型和脉冲型两种类别的 8 个子系列伺服系统产品。去年，公司也在不断精进伺服驱动系统的稳定性，进一步优化和完善变频驱动器、步进驱动器的产品性能和种类，营业额获得较快增长，变频驱动产品销售超过 4500 万，同比增长近 40%。</p> <p>3、人机界面业务板块</p> <p>推出 TS5D 系列物联网型人机界面，具有更高的性能，适用于联网系统。报告期内，公司人机界面产品实现销售 1.95 亿元，同比增长 9.50%，毛利率为 32.18%。</p> <p>4、智能装置（机器人）业务板块</p> <p>公司智能装置（机器人）实现收入 0.41 亿元，毛利率为 34.36%。公司智能装置业务板块主要包括机器视觉平台（智能</p>
--	---

	<p>视觉系统和机械手视觉系统）、工业机器人等，主要核心零部件均具有自主知识产权。公司具有 SCARA 机器人、四/六轴机器人、以及相应的机器人控制系统，广泛应用于焊接、码垛、冲压上下料、折弯、雕刻等领域。公司的机器人产品共计 20+型号产品，基本满足所有的机器人应用场景。</p> <p>2025 年，一季度公司实现营业收入 3.88 亿元，同比增长 14.25%，净利润 4600 万，同比增长 3.46%，扣非后净利润 4049 万，同比增长 8.16%。公司 25 年一季度利润增长幅度缓于营收增长幅度的主要原因是公司销售费用 5400 万，比去年同期增加了 56.19%，也就是增加了 2000 万，主要还是因为公司从去年下半年招聘了大量直销和细分行业专业人才大概 100 多人，这些人员是 10 月份陆续进入销服部门；另外，公司也调整了相应的商务拓展政策，导致了前期的营销费用投入增加。但是 25 年开始，我们费用开支会进一步得到控制。</p> <p>分业务板块来看的话，PLC 实现营收 1.4 亿，同比增长 4.39%，驱动系统实现营收 1.91 亿，同比增长 25.65%；人机界面实现 4368 万，同比增长 6.45%；智能装备机器人实现 1100 万，同比增长 9.5%。公司整体实现毛利 38.11%，伺服产品恢复到快速增长水平，目前伺服产品占比 49.5%。</p> <p>二、投资者问题交流</p> <p>1、公司 2024 年毛利率提升了 2%，但期间费用率，尤其是销售费用率提升较多，今年对综合毛利率和期间费用率的情况有什么样的预期？</p> <p>答：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</p>
--	---

	<p>本措施，持续优化各个产品线毛利水平。</p> <p>公司将加大精细化管理，规范生产流程、严格控制物料及能耗、提高存货周转，提高生产效率；同时，公司也组建了费用管控的团队，控制整体费用开支。今年公司总人数预计会保持稳定，不再进行大量人员扩招，同时公司会更加注重人均能效和人均产出，优化组织结构。</p> <p>2、公司各类型 PLC 在下游市场的拓展中，在行业、销售、定价方面会有哪些具体的措施？</p> <p>答：公司目前小型 plc 技术积累深厚，产品类别多样，后期会继续拓展品类，通过性价比和产品技术以及性能上的优势，扩大在印刷、包装、食品饮料、纺织等传统行业的市占率。</p> <p>公司中型 plc 有 1000 万的销售量，后期会继续加大资源投入，扩展产品品类，逐步向汽车加工、精密切割、新能源、半导体等行业拓展行业专机产品，加大中高端产品的研发和市场推广。</p> <p>大型 plc 目前正在研发中，后期会针对流程化工业领域进行市场渗透，包括石油、化工、矿山、冶金等行业。大型 plc 外资占有率非常高，国产替代空间大，产品定价高，利润水平也会更高。公司会加快在大型 plc 领域的布局。</p> <p>3、公司在大客户领域推进很快，介绍下公司具体在大客户战略落地上规划？</p> <p>答：公司坚定不移的聚焦大客户战略，持续深耕各细分行业和赛道，选取细分领域行业标杆客户，通过建立战略合作伙</p>
--	--

	<p>伴关系，提供有竞争力的行业解决方案，来加深大客户对公司产品和品牌的认可。同时，公司通过直达客户现场、需求和组织关系，来多维度赋能经销商，共同提高公司在传统和新兴行业的市占率。</p> <p>具体措施的话，一方面是传统行业的细分行业龙头客户，公司会继续利用在传统行业的技术和产品优势，拓展传统行业的细分行业龙头大客户，提高公司在传统行业的市占率；另一方面公司会对汽车加工制造、新能源、半导体、智慧物流等新型产业加大客户渗透。落地执行主要是通过客户立项和项目立项，来拉通内外部资源，像目前公司 S 级以上客户立项 80 余家，公司在机器人、智慧矿山、智慧物流、医疗、半导体、储能、光伏、机械加工、3C 电子、锂电、新能源汽车、食品饮料、包装、纺织、通讯、新材料等领域与客户建立了长期的战略合作伙伴关系。</p> <p>公司将持续通过变革，不断拓展新赛道和赋能经销商，提升品牌影响力和挖掘新的业务增长点，为公司长期可持续发展提供动力。</p> <p>4、公司在人形机器人零部件的研发进展如何？</p> <p>答：公司已积极布局人形机器人领域，目前正在开发空心杯电机、无框力矩电机及配套驱动系统等零部件，公司将规划空心杯和无框力矩电机生产设备和产线，公司具备电机生产制造能力。同时，储备了驱动器、高性能光学编码器、机器人“小脑”控制等相关技术。目前，整个人形机器人软硬件研发团队有 20 余人，销售业务方面目前也已经组建了市场业务拓展的团队，负责客户拓展和市场洞察等，目前接触的人形本体的企业比较多，等产品出样之后会和相关本体来进行测试。空心杯样机近期会出来，无框力矩电机及配套的驱动系统预计 6</p>
--	---

	<p>月份也会出来。目前，公司也在和相关的大厂洽谈来进行战略合作。近期，相关的业务会陆续落地。</p> <p>从资本的角度，公司也已经投资了长春荣德光学有限公司，该公司是一家专注于编码器及传感器相关产品研发、生产、销售与服务的科技企业，产品广泛应用于机器人、伺服控制等工业。另外，公司接下来会对前瞻性的赛道进行产业布局。同时，公司后期会加大和研究所、高校、产业联盟等合作开发项目，与合作方共同开发人形机器人相关产品和技术。我们希望从产品+技术团队+制造能力+下游大客户+应用场景，来打造人行机器人业务的快速落地。</p> <p>5、公司工业机器人的储备如何，可以为人形机器人板块提供哪些技术基础？</p> <p>答：在工业机器人领域，公司视觉技术、工业机器人控制平台、多轴运动控制、图形算法平台和焊接工艺库等五大技术块上都有多年的自主技术积累，具备独立的技术开发能力。高度模块化的技术平台也有足够的能力为客户产品所需，选择最合适的技术组合，无需依托第三方公司，灵活快速响应客户需求。目前，公司机器人软件、研发团队超 60 余人，产品有码垛机器人、搬运机器人、焊接机器人、折弯机器人、冲压机器人。本体机械结构件开发、包含核心零部件电机、传感器、减速机、驱动系统、一体化关节、具身智能等。得益于自研的运动控制方案，公司机械手具有高速高精度的特点，搭配图块化系统使操作更加便捷，由于常年深耕行业应用，公司深度了解各种复杂工艺，让用户使用更简便、生产更高效。</p> <p>公司旨在为客户提供全面、高效、稳定的机器人控制解决方案，公司的工业机器人产品在泛风电、船舶制造、工程机械等行业实现了大批量应用。随着客户日益增长的机器人需求，</p>
--	--

	<p>公司推出 SCARA 本体并投入到市场使用，应用于一些细分行业，如天地盖贴盒、医疗用品装箱，以及一些传统行业的自动化上下料。近几年，公司不断完善机器人产品线，从四关节到六关节，低负载到大负载，目前公司的机器人产品已经包含 SCARA、桌面小六轴以及工业六轴 3 大品类，并且负载涵盖 3KG~280KG，共计 20+ 型号产品，基本满足所有的机器人应用场景。在 AGV 机器人领域，公司采用一整套信捷产品（包括 PLC、HMI、低压伺服、无线模块等），具有运行平稳、响应速度快、性能稳定、操作简单便捷等优点，根据客户不同的现场需求，公司为客户量身定制激光 SLAM 搬运机器人、磁条导航 AGV 和二维码导航 AGV 解决方案。未来，公司将加速布局工业机器人产品系列，会加大在自动化各个行业的布局力度，在客户与产品的高度协同下，实现工业机器人产品在更多行业的突破。</p> <p>6、公司本次分红水平提升较大，未来分红计划如何？</p> <p>答：公司本次拟向全体股东每 10 股派发现金红利 8.7 元（含税），预计分红 1.36 亿元，去年回购股份 0.36 亿元，合计占本年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润比例为 75.64%。25 年会继续加大分红力度，预计中报后会进行中期分红。公司高度重视股东的合理投资回报，将在兼顾经营发展资金需求的基础上，着力提升分红水平。</p> <p>7、公司的行业解决方案发展状况如何</p> <p>答：公司通过行业定制化解决方案和通用产品并重的方式巩固现有市场优势，同时积极开拓新兴应用领域，参与行业展会、技术交流等活动强化品牌影响力，开拓新的市场和客户群</p>
--	--

	<p>体。公司注重把握产业升级趋势，在新行业和新领域进行提前布局，为后续市场拓展奠定基础。报告期内，公司深耕自动化领域，依托自身丰富完整的产品线，为各行各业量身定制整体解决方案，赋能产业升级。如，在半导体行业，公司为客户提供电池片包装线体/组建生产线解决方案；在锂电行业，公司为客户提供工商业储能 PACK 线体/EMS 系统；在智能仓储行业，公司为客户提供自动化立体堆垛机系统(适用工业，冷链，物流，电商，医药，档案管理等领域)；在智慧物流领域，公司为客户提供移动机器人物料搬运解决方案；在医疗行业，公司为客户提供视觉数粒机/义齿切削机等；在其他印刷行业、金属加工行业、纺织行业等根据客户痛点形成了完整的解决方案。不仅如此，公司持续推动设备数智化，助力制造业转型升级，包括数智加工中心与生产线、数智化生产控制中心、数智化生产执行控制、数智化仓储/运输与物流等。公司坚持以技术为根基、以用户为中心、以生态为杠杆，通过技术 IP 化、服务场景化与生态全球化，实现从“设备供应商”到“行业赋能者”的跨越升级。</p> <p>8、海外市场拓展的进展和规划？</p> <p>答：公司 2024 年海外实现营收 4,190 万元，同比增长 39.63%。公司今年扩大海外营销规模，加大对出口业务的拓展，目前海外有一家子公司，20 余个销售网点（目前采取代理模式），后期对于东南亚、印度、中东等自动化新增需求旺盛的地区会加大销售投入力度，开发当地经销商和渠道商，如果当地后期需求进一步扩大，会逐步考虑新建技术服务中心和配备更多的技术支持人员。增加人员投入，渠道商开发增加，保持 50%以上增长。</p>
--	---

	<p>公司接待过程中，与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。前述业绩预期不构成业绩承诺，没有出现未公开重大信息泄露等情况，请投资者注意控制风险。</p>
--	---