**证券代码：688698 证券简称：伟创电气**

**苏州伟创电气科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2024-011

|  |  |
| --- | --- |
| **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 □其他 （ ） |
| **参与单位名称** | 2024年半年度业绩说明会参与投资者 |
| **时间** | 2024年9月12日10:00-11:00 |
| **地点** | 上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com） |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长、总经理：胡智勇独立董事：钟彦儒副总经理、财务总监兼董事会秘书：贺琬株 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司于2024年9月12日在上证路演中心以图文展示+网上文字互动的方式举办了“2024年半年度业绩说明会”，具体情况如下：**第一部分：副总经理、财务总监、董事会秘书致辞****第二部分：问答交流****（一）网络文字互动问答****问题1、请问现在变频器及伺服产品收入构成大概是怎么样的？**答：您好！2024年上半年，公司变频器产品线主营业务收入占比为65.53%，伺服系统及控制系统主营业务收入占比为33.77%。谢谢！**问题2、能否分享一下公司在研发方面的布局和进展？**答：您好！2024年上半年，公司持续进行研发投入，研发费用8,972.34万元，占营业收入比例11.64%，较上年同期占比增加1.28个百分点，主要系公司坚持以技术创新为驱动，长期推动技术研究团队致力于核心技术攻关和创新。报告期内，公司根据市场需求不断完善工控自动化产品布局，推出了AC600系列高性能通用变频器、SD900系列伺服驱动器、V9E系列伺服电机、VH600系列PLC、RB300伺服一体机、ECH系列10mm空心杯电机模组等工控自动化新产品。与此同时，公司也在持续开拓新领域技术和产品，在工业AI机器视觉、机器人技术、船舶、医疗、高端装备以及能源等多个领域加大研发力度。未来随着这些领域研发成果的逐步转化和应用，公司将进一步丰富产品线，为客户提供更加全面、高效、智能的解决方案，助力各行业实现低碳节能转型和智能化升级。谢谢！**问题3、请问公司对未来的市场份额及盈利情况如何预测，谢谢！**答：您好！公司将加强产品研发与技术创新，坚持差异化发展理念，紧跟行业技术发展趋势和下游客户的应用需求开展产品研发和技术储备，努力提升产品市场份额，具体经营情况请关注公司披露的信息。谢谢！**问题4、公司海外布局情况如何？未来海外计划重点布局哪些国家和地区，涉及哪些业务和产品？**答：您好！目前公司海外市场的需求主要以一带一路、亚非拉等地区为主，公司在巩固原有市场的同时，将不断加大欧美等市场的开拓力度，持续进行区域扩充和重点布局。公司在海外推出技术成熟的通用产品，为市场拓展打下了良好基础，并积累了宝贵的经验和资源。公司也将进一步提供非标定制服务，丰富海外出口的产品种类，拓展多元化出海布局，以满足客户更具体、更个性化的需求。随着公司业务继续辐射到更具影响力的周边国家，公司将聚焦优势行业，实施关联性业务拓展，并提供全场景方案定制服务，致力于打造一站式系统解决方案，进一步提升海外市场份额及品牌影响力。谢谢！**问题5、请问公司未来的分红计划和派息政策？**答：您好！公司2024年度中期分红已经股东大会审议通过，公司将尽快实施权益分派，具体实施时间敬请关注公司披露的相关公告。公司始终力求以稳健的业绩为股东创造价值，并切实维护广大投资者的利益，未来公司将持续按相关法规的指引，充分考虑公司盈利状况、结合所处行业特点、现金流状况及公司可持续发展等多方面因素，制定合理且持续的利润分配方案，积极回报投资者。谢谢！**问题6、在2024年上半年，伟创电气实现了23.46%的营业收入增长及25.75%的净利润增长。为了更深入地了解业绩增长的原因，可以探讨公司的哪些产品线或市场领域表现突出，是否由于新产品的推出、市场需求的增加或是成本控制得当等因素促成了这一增长。**答：您好！2024年上半年，公司营业务收入增长主要系变频器产品同比增长22.85%，伺服系统及控制系统产品同比增长26.55%，净利润增长主要原因系公司营业收入较上年同期增长，同时公司通过不断加大研发投入，优化产品设计及持续优化经营能力，公司营运效率提升所致。谢谢！**问题7：公司三期厂房目前的建设情况？**答：您好！公司三期智能制造工厂及数字化转型项目，主体结构已顺利完成封顶，预计将在2025年投入使用，公司目前产能储备充足。谢谢！**问题8：公司的核心竞争力和战略是啥？**答：您好！公司战略是坚持以电机驱动、电力电子、运动控制为立足点的三大核心技术优势；专注于电气传动和工业控制两大应用领域。全面推行三大营销策略：第一、公司持续优化升级，全力推进产品替代进口；第二、聚焦下游战略行业，提供创新的、有竞争力的系统解决方案；第三，为TOP客户提供定制化的开发与服务。公司的核心竞争力主要体现在：①研发与技术竞争优势。公司始终坚持以市场需求为导向，以技术创新为驱动的经营理念，每年坚持将营业收入的10%左右用于研发投入，通过多年持续的技术研究和产品开发，多项关键技术得到了突破，并完成了技术平台的创建，确定了行业地位。②营销和服务网络优势。为适应市场及产品快速、多层次的变化，公司在多年的营销实践中不断总结与创新，逐渐建立了“经销+直销”“区域+行业”的独特营销体系。③管理团队优势。公司管理团队稳定、团结、务实，大部分成员是公司创业至今的骨干人员，具有多年的自动化行业的从业经验。公司的管理体系亦呈现扁平化特点，能够快速、准确地把握市场的变化趋势及精准制定运营策略并高效执行。④独有的竞争优势。相较于本土品牌，公司采用深耕细分行业的差异化战略，经过多年技术研发与产品推广经验积累，已经在重工、轻工、高端装备等多个细分领域深入布局，并且在机器人、新能源、医疗等行业加快技术研发。相较于外资品牌，公司积极把握市场变化趋势，不断推出新产品、完善解决方案，形成从前期客户需求调研到产品按期、高质量交付的全流程定制化产品交付能力。谢谢！ |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2024年9月12日 |