

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6月）

投资者关系 活动类别	1、特定对象调研（ <input checked="" type="checkbox"/> ） 2、分析师会议（ <input type="checkbox"/> ） 3、媒体采访 （ <input type="checkbox"/> ） 4、业绩说明会（ <input type="checkbox"/> ） 5、新闻发布会 （ <input type="checkbox"/> ） 6、现场参观 （ <input type="checkbox"/> ） 7、路演活动 （ <input checked="" type="checkbox"/> ） 8、一对一调研（ <input type="checkbox"/> ） 9、其他： <u>券商策略会；电话会议</u>
形式	1、现场（ <input checked="" type="checkbox"/> ） 2、网上（ <input type="checkbox"/> ） 3、电话会议（ <input checked="" type="checkbox"/> ）
参与单位 名称	Bin Yuan Capital、BlackRock Asset Management North Asia Limited、ROBECO HONG KONG LIMITED、安联投资基金管理有限公司、安信基金、宝盈基金、北京才誉资产管理企业（有限合伙）、北京源峰私募基金管理合伙企业、博道基金管理有限公司、博普资产、博时基金、承珞（上海）投资管理中心、创金合信基金、大家资产管理有限责任公司、东方红资管、东方基金、东兴基金、东兴证券、鄂尔多斯投资、沅京资本、富瑞金融、光大保德信基金管理有限公司、光大永明资产、国联基金、国寿安保基金、国寿养老、国泰海通证券股份有限公司、国投瑞银基金管理有限公司、国信自营、杭州红骅投资管理有限公司、恒泰证券、红土创新基金、华安财保资产管理有限责任公司、华安基金管理有限公司、华宝基金、华创证券、华泰柏瑞、华泰保兴基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、华泰证券资管、汇百川基金管理有限公司、惠升基

	<p>金、嘉实基金管理有限公司、金信基金、民生加银基金、明世伙伴基金、摩根基金管理（中国）有限公司、农银汇理基金管理有限公司、诺安基金、诺德基金管理有限公司、朋元资产、平安基金、平安资产管理有限公司、前海开源基金、前海联合基金、前海人寿、人寿资产、上海合远私募基金管理有限公司、上海龙全投资管理有限公司、上海汽车集团金控管理有限公司、上海彤源投资发展有限公司、上海瀛赐私募基金管理有限公司、上银基金管理有限公司、拾贝投资、太平基金管理有限公司、天弘基金、同泰基金、望正资管、西部利得基金管理有限公司、相聚资本、香港浩成投资管理有限公司、新华基金、易方达资产管理有限公司、银华基金、永赢基金、友邦人寿、长安基金管理有限公司、长城基金、长江证券（上海）资产管理有限公司、长信基金管理有限责任公司、招商基金管理有限公司、招商证券资管、浙商资产管理股份有限公司、正道兴达资产、正圆私募基金、中庚基金管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、中金证券、中金资管、中信证券股份有限公司、中信证券资管、中银国际证券等共计 150 人次。</p>
时间	2025 年 6 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>1、请介绍一下公司的市场定位？</p> <p>无锡信捷电气股份有限公司是一家专注于工业自动化产品研发与应用的国内知名企业。公司拥有可编程控制器（PLC）、伺服控制系统、人机界面（HMI）、变频驱动等核心产品；智能机器视觉系统、工业机械臂、机器人等前沿产品和信息化网络在内的更全面的整套自动化装备，紧密服务于终端客户，为广大装备制造</p>

造企业定制更有竞争力的细分行业解决方案，为优质的设备商提供先进可靠的自动化产品解决方案，不断帮助企业提高生产力、降低成本，实现企业利益最大化，促进企业价值与客户价值共同成长。

2、请问公司销售模式的战略规划？

公司目前采取直销和经销的策略，提高产品的销售效率和市场渗透率。近两年，公司实行大客户战略，公司选取各细分行业的标杆客户，不断投入资源进行大客户市场拓展。通过建立战略合作伙伴关系，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。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，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。我们预计，随着销量的进一步扩大，直销板块占比将进一步提升，这不仅有助于提升公司在行业内的知名度和影响力，也有助于提高直销的利润水平，帮助公司实现市占率的快速上升。

3、请问公司在海外市场拓展的进度？

全球化布局已成为自动化公司提升国际竞争力、实现可持续发展的重要战略支柱。在资源配置上，公司成立了海外营销部，专门负责海外销售业务的拓展；在区域上，公司大力开发新的销售区域，目前在东南亚、俄罗斯、中东、南美、日韩等各个

区域不断扩展营销网络。同时公司已获得多项国际认证，打通海外市场准入渠道。出口业务订单快速上升，未来会为公司营业收入贡献越来越多的力量。

4、公司在人形机器人行业核心零部件的开发进展如何？

公司在人形机器人领域进行了多个方面的开发和布局。在核心零部件上，公司已经开发出空心杯电机和无框力矩电机，积极与下游客户进行产品对接。同时，公司和部分客户深入沟通产业需求，根据客户的现场实际情况和参数表现，进行定制化的产品开发，从而满足客户对于电机供应的高性能、多样化需求。在编码器产品上，公司具有深厚的技术积累和产品积累，并具备完善的生产产线，能够为机器人提供品质优异的编码器产品。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，公司已组建人形机器人研发软硬件团队和市场业务拓展团队，负责客户拓展和市场洞察等。

从资本的角度，公司将借助专业的投资机构，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。

5、公司在人工智能领域有什么布局？

公司在算法、软件开发等领域引入 AI 助力，帮助企业进行快速技术创新，同时将工业场景积累的高精度运动控制算法（如多轴协同、动态补偿）迁移至具身智能机器人控制领域，实现软件开发的协同作用。公司利用人工智能在自然语言处理、图像识别、机器学习等方面的创新和应用，为人机交互和视觉机器人系统赋能。公司将继续加快在具身智能领域的布局，引入具身智能大模型，和重点合作方进行深入合作开发，并在智能制造的各个

场景进行落地。

6、公司在智能制造和数字化建设可以发挥什么样的优势帮助下游客户？

针对制造业智能制造需求，公司开发的信息化产品平台可以提供基于物联网的生产过程透明化和数据采集能力，结合数字孪生技术，为生产制造活动提供及时、透明的指导和报告，以数据分析提升管理，实现数字化工厂转型。公司始终以客户需求为导向，不断在下游细分行业赛道开发自动化、智能化整体解决方案，通过多系统集成、数据分析与监控，提高企业对作业现场和生产过程的管理能力和生产效率。在持续优化业务与数字化转型的过程中，不断深化平台自动化集成应用，帮助客户实现对“质量、成本、交期”的持续改善，提升自动化产线制造核心竞争力。