

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（2026 年 8 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	北京沅沛投资管理有限公司、长城基金管理有限公司、长江机械、创金合信基金管理有限公司、德意志银行、东吴基金管理有限公司、方物基金、方正机械、富瑞工业、光大证券股份有限公司自营、广发证券资产管理、国海证券、国金电新、国金证券、国信证券证券投资部、国证机器人产业交易型开放式指数证券投资基金、海南轻云谷、汉泽私募、华宝基金管理有限公司、华创机械、华泰保兴基金管理有限公司、华泰机械、汇丰晋信基金管理有限公司、晖锐私募基金管理（三亚）有限公司、建信理财有限责任公司、交银施罗德基金管理有限公司、进门财经、凯基基金、开源证券、开源证券（自营）、摩根士丹利、磐厚资产、鹏华基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、前海乐赢、日斗投资、瑞银证券、上海汉泽私募基金管理有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业、上海理成资产管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海途灵资产管理有

	限公司、上海喜世润投资管理有限公司、上海中兰私募基金管理有限公司、上银基金管理有限公司、深证基本面 120 交易型开放式指数证券投资基金、深圳前海乐赢投资管理有限公司、深圳市日斗投资管理有限公司、申万证券、泰信基金、西部证券、湘财基金管理有限公司、新华基金管理有限公司、信达机械、鑫元基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、永赢基金、长城基金管理有限公司、招商证券、浙商证券、中国人寿养老保险股份有限公司、中金基金管理有限公司、中信期货有限公司、中信证券（自营）、中银基金管理有限公司等共计 64 人。
时间	2026 年 8 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	一、公司情况介绍 （一）2026 年上半年整体经营概况 2026 年上半年，面对宏观经济结构性调整、行业竞争日趋激烈的双重市场环境，公司锚定“助力客户提升竞争力，成就冲锋者”的使命，凝心聚力攻坚市场、深耕技术迭代、优化产业布局，有效抵御行业周期波动，实现经营质量与业绩规模双向稳健提升。报告期内，公司核心主业行业领跑优势持续巩固，新兴战略业务突破成效凸显，整体发展韧性与增长动能持续增强。 经营数据方面，2026 年上半年公司实现营业收入 11.02 亿元，同比增长 25.60%；实现归属于母公司所有者净利润 1.55 亿元，同比增长 21.98%，营收、净利双增，整体经营态势向好，高质量发展底色持续夯实。

	（二）各业务板块运营表现 公司聚焦工业自动化核心赛道，构建覆盖全场景、全链条的立体化产品矩阵，核心主业稳健提质、筑牢基本盘，新兴业务高速爆发、培育新增量，各业务板块协同联动、互补赋能，形成“核心稳底盘、新兴拉增长”的良性发展格局。 1、核心主业：夯实产品优势，稳步提质扩容 依托多年技术积淀与市场深耕，公司工业自动化核心产品持续迭代升级，国产化替代进程加速，细分市场渗透率、品牌影响力稳步提升，始终稳固国产行业前列，实现持续稳健增长。 （1）可编程控制器（PLC）产品：报告期内实现销售收入 3.66 亿元，同比增长 16.57%。小型 PLC 产品持续深耕通用工业场景，市场占有率稳步攀升，稳居国产第一梯队；中大型 PLC 产品持续突破高端技术壁垒，成功切入高门槛核心应用场景。依托搭载自研 AI 算力模块的新一代产品落地应用，公司 PLC 系列产品已批量服务储能、锂电、半导体等高端先进制造领域，大幅缩小与国际头部品牌的技术与市场差距，国产化替代成果显著。 （2）驱动系统产品：作为公司第一大核心营收板块，驱动系统业务增长势能强劲，上半年实现销售收入 5.64 亿元，同比增长 30.27%。公司持续迭代伺服系统、变频器等核心驱动产品，优化产品性能，提升稳定性与适配性，精准匹配各行业智能化、自动化升级需求，产品行业渗透率持续提升，市场份额进一步扩大，成为公司营收增长的核心支柱。 （3）人机界面（HMI）产品：上半年实现销售收入 1.00 亿元，同比稳步增长 3.46%。产品聚焦高清显示、智能交互、一体化集成三大升级方向，持续优化产品体验与适配能力，与公司 PLC、驱动系统等核心产品深度联动、协同配套，打造一
--	---

	体化工业控制交互解决方案，为下游客户提供高效、便捷、集成化的智能控制服务，细分市场份额保持稳步提升态势。 2、新兴战略业务：机器人赛道高速爆发，打造全新增长引擎 公司前瞻布局智能机器人前沿赛道，持续加大技术研发与产能投入，业务版图持续拓宽、技术实力快速突破，实现爆发式增长，成为驱动公司业绩增长的全新核心动能。报告期内，公司具身智能业务实现营收 0.60 亿元，同比激增 114.70%，增速远超核心主业，新兴产业布局成效充分释放。 业务布局层面，公司打破传统工业机器人业务边界，全面布局工业机器人、机器视觉平台、人形机器人核心零部件、具身智能机器人等前沿细分领域，构建多维度、全链条的机器人产业生态，精准卡位人工智能与智能制造未来赛道。 技术研发层面，公司实现人形机器人核心零部件技术自主可控，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核心零部件技术，全面掌握自主知识产权，显著降低核心部件对外依赖，技术壁垒持续夯实。 产能建设层面，公司加速产业化落地进程，成功竞得 5.5 万平方米工业用地，2026 年 1 月正式启动机器人智能驱控系统生产基地项目建设，同时新建多条自动化无框力矩电机生产线，为机器人业务规模化量产、市场化扩容筑牢产能基础，助力新兴业务持续高速增长。 （三）核心竞争优势：研发与市场双轮驱动，筑牢长期发展壁垒 1、高强度研发投入，夯实技术创新壁垒 公司始终将技术创新作为核心发展内核，坚定不移践行研发驱动的长效发展战略，通过持续加大研发资金投入、扩充高
--	--

	端研发人才储备、迭代升级研发硬件体系，全方位夯实自主创新核心能力，持续巩固公司在工业自动化、智能机器人领域的技术领先地位。报告期内，公司持续加码创新研发投入，上半年研发投入金额达 8475 万元，占营收比重接近 10%，为公司核心技术迭代、新产品研发落地、前沿技术突破筑牢资金与资源保障，持续激活企业创新内生动力。 人才是技术创新的核心基石，公司持续完善高端研发人才引进、留存、激励体系，搭建专业化、立体化研发人才梯队。目前公司研发团队规模超 800 人，占全体员工总数比重达三分之一，人才结构持续优化。团队核心人员深耕工业控制算法、高端伺服驱动、智能机器人研发、AI 智能算法融合等前沿核心领域，具备丰富的技术攻关与产品落地经验，形成了一支专业覆盖全面、技术实力过硬、创新能力突出的复合型研发队伍，为公司持续突破技术壁垒、实现产品迭代升级提供了坚实的人才支撑与智力保障。 在研发硬件与平台建设层面，公司持续加码创新基建布局，全力推进总投资 2.35 亿元的企业技术中心二期项目建设，目前项目已进入收尾竣工阶段。项目落地后将全面升级公司高端研发试验设备，优化创新研发流程，完善系统化研发体系，大幅提升核心技术攻坚能力、新产品研发效率与快速迭代能力，助力公司在高端自动化、人形机器人、人工智能等前沿赛道持续构建差异化技术壁垒。 2、深耕全域市场，构建全球化客户体系 国内市场层面，公司坚持深耕细分赛道、聚焦头部客户的经营策略，持续深化核心大客户深度战略合作机制，落地精细化“项目立项制”运营管理模式，精准匹配头部客户定制化、高端化、智能化的产品需求。目前公司已与机器人、新能源、半导体、智慧物流等新兴战略行业龙头企业建立深度绑定、长期共赢的合作体系，牢牢抢占新兴产业增量市场；同时持续深
--	--

	耕纺织、包装等核心优势赛道，稳固存量市场基本盘，积极开拓新能源汽车、高端医疗装备、风电、核电等高端新兴应用场景，实现核心主业市场固基、新兴市场突围的全域市场布局，行业覆盖广度与市场渗透率持续提升。 海外市场层面，公司稳步推进全球化战略布局，持续完善海外营销渠道网络、搭建本地化服务体系、强化国际品牌建设，加速实现从“国内深耕”向“全球布局”的转型跨越。目前公司产品出口业务已全面覆盖亚洲、欧洲、美洲等全球多个国家及地区，国际市场认可度持续提升。2026年上半年，公司海外直接出口营收达2466万元，同比大幅增长53.36%，海外业务呈现高速增长态势，标志着公司全球化市场布局正式进入规模化、高质量的加速落地阶段，成为公司未来业绩增长的重要增量极。 二、投资者问题交流 1、请问公司人形机器人相关业务进展情况如何？ 依托深厚的工控底层技术积累，公司加速布局机器人赛道，设立人形机器人专项团队，完成核心零部件全栈自研、商业验证、量产能力一体化布局，在电机、编码器核心环节实现国产技术突围。 公司突破多项高壁垒硬件技术，覆盖空心杯、无框力矩、微型无框、轴向磁通电机以及高性能编码器，同时掌握配套驱动完整开发能力，具备从器件研发到制造的完整技术链条，可为人形、四足、协作机器人输出整套核心部件解决方案。自研同侧/异侧双感电感式编码器，凭借双码道与自校准架构实现高精度检测，补齐关键技术短板。 凭借过硬的技术指标与产品性能，公司无框力矩电机等核心部件实现里程碑式的产业化突破，成功导入机器人领域标杆级核心客户供应链，产品实力获得下游市场充分验证。面向整机厂商差异化定制需求，公司开展深度定向开发，已与多家行
--	---

	业龙头达成深度战略合作，完成规模化批量供货。为承接持续释放的下游高端需求，公司落地多条无框电机自动化产线，以先进制造能力支撑技术成果快速转化，充分释放自研技术的商业化价值。 2、请问公司大客户开发进展情况如何？ 公司将大客户战略作为业务推进的核心抓手并持续深化落地，依托项目立项机制与直销体系迭代优化，搭建起覆盖新能源、半导体、3C 电子、智慧物流、人形机器人等多元赛道的高端客户资源池，直销业务规模实现稳步抬升。 一方面强化对战略渠道伙伴的赋能支持，另一方面为客户输出定制化行业解决方案，双向并举强化客户合作粘性。2026 年上半年，公司 S 级及以上客户业务收入增速超 60%，战略大客户的营收贡献占比不断提高。大客户战略已成为公司切入高价值市场、优化产品业务结构的关键驱动力，为经营业绩平稳增长以及国产替代进程提速提供坚实支撑。 3、请问公司海外业务进展情况如何？ 公司加速落地全球化经营战略，围绕高潜力增长区域，依托本地化渠道体系深耕海外市场。2026 年上半年，公司海外直接出口实现营收 2466 万元，同比大幅增长 53.36%，业务版图已辐射欧洲、东南亚、印度、俄罗斯、中东等核心海外区域。 公司依靠完备的工控产品组合以及突出的成本性能优势拓展海外客群，但发展过程中仍需直面国际头部厂商竞争、各地区行业标准差异化等现实挑战。后续公司将持续夯实海外本地化服务体系，开发适配海外市场需求的定制化产品方案，进一步扩大重点区域市场占有率，推动海外业务营收占比实现稳步抬升。 4、请问公司 PLC 产品的规划及进展情况如何？
--	---

	公司十分看好 PLC 板块市占率的上行空间。受全球供应链环境多变影响，国内下游客户供应链自主可控的意愿显著增强，国产 PLC 迎来难得的市场窗口期。在小型 PLC 赛道，公司主打极致成本效能，面向 OEM 设备制造客户输出高集成度的轻量化产品，相比外资品牌具备 30% 的价格优势，搭配行业定制机型，帮助客户缩短现场调试周期，实现项目快速投产。 与此同时，公司重点加码中大型 PLC 业务拓展，采用垂直行业深耕叠加解决方案成套输出的业务策略，锚定新能源、智慧矿山、智慧农业、石油化工等新兴领域集中突破，加速拉升中大型 PLC 的销售规模。 公司针对中大型 PLC 市场，搭建起 XG、XM 系列为主的完整主力产品阵列，正全力推进产品落地，深度切入各类中高端工业控制场景。技术研发方面，公司着力打磨软硬件全栈能力，持续迭代优化产品架构，重点强化大型 PLC 机型的功能安全体系建设，夯实核心技术自主可控水平。行业拓展上，立足半导体、新能源、船舶装备、高端装备制造等高价值领域做深做实，以此为基点向流程工业领域延伸突破。对内加强与国内工控上下游产业协同协作，补齐软件平台短板，完善整体生态闭环；对外加快布局海外新兴市场，多维度提升产品竞争力，进一步抢占国产替代的市场空间。 5、请问公司收入的下游分布情况如何？ 公司聚焦工业自动化产品的自主研发与场景化落地实践，致力促进工业化、智能化与信息化的协同发展。产业布局层面，兼顾存量核心主业市场与增量新兴赛道双线发展。在纺织服装、包装机械、印刷机械、食品饮料、木工家具等核心优势领域，公司凭借多年行业深耕，沉淀了完善的产品配套能力与稳固的客户资源。面向新能源、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、核电等新兴产业，公司加快技术与产品导入，针对性打造适配各领域的行业
--	--

	解决方案。新兴赛道的持续开拓，预期将为公司经营发展注入新动能，进一步扩大企业市场辐射力。 6、请问针对今年原材料价格上涨，公司如何应对？ 上半年 PLC 方面运控总线机型受到芯片等原材料涨价影响较大，其他产品影响较小，但运动控制总线机型属于高端产品系列，毛利较高，销售增长较快，因此对整体毛利率影响有限。面对原材料涨价，公司一方面通过拓展多家供应商、集中批量采购、合理备货来稳定供应链、降低采购成本；另一方面优化产品设计、优化物料选型、推进生产核心技术研发，提高生产工艺水平；同时调整产品结构，以高附加值品类为主推方向，辅以内部精益管控，全方位消化成本上涨压力。
--	---