

公司代码：688160

公司简称：步科股份

上海步科自动化股份有限公司

投资者关系活动记录表

上海步科自动化股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 ☐一对一沟通 ☐其他（电话会议）
参与单位名称	浙商证券策略会 浙商证券、宝盈基金、睿远基金、金鹰基金、百年保险、鑫元基金、望正资产、南土资产、长江资管、紫薇基金、创富兆业、深圳资本集团、申万菱信、个人投资者等
时间	2025年6月4日14:00 2025年6月5日14:00
地点	深圳市福田区东海朗廷酒店 深圳市南山区意中利科技园 1 号 3 楼
公司接待人员姓名	董事长、总经理 唐咚 董事会秘书 刘耘 证券事务代表 邵凯真
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司如何展望今年无框力矩电机的出货情况？ 答：2024 年无框力矩电机全年的出货量为 2.4 万台，同比增长 69.55%；2025 年一季度无框力矩电机的出货量已超过 1 万台。公司今年计划推出的第四代无框力矩电机，从工艺设计、功率密度、齿槽转矩、温升控制等各项性能指标上进一步优化，提升无框力矩电机的内外径准确度和尺寸一致性，同时，公司已经完成常州智能制造生产基地 1 期工厂的生产搬迁工作，为无框力矩电机铺设了自动化产线，产能会得到显著提升，成本也会得到进一步降低。目前，无框力矩电机的出货主要集中在协作机器人领域，随着人形机器人放量，无框力矩电机出货量会进一步增加。 2、公司在机器人手部是否有布局产品？ 答：灵巧手作为机器人领域的核心技术部件，是公司未来研发方向之一。公司目前重点关注能够实现工业场景抓取的电动夹爪领域。随着欧洲能源革命兴起，欧洲汽车制造产线夹爪正在经历从气动改为电动过程，公司自主研发的创新的一体化伺服模组产品已成功应用于欧洲某知名汽车品牌的生产线。 3、公司的销售模式及营销体系架构是什么样的？ 答：公司采取直销与经销并重的销售模式，2024 年度经销占比略高，

	约 50.85%。公司对采购规模较大、定制化要求较高的重点战略客户或行业聚焦客户采取直销模式，经销模式则偏通用自动化领域。营销体系架构方面，公司采用行业+区域的矩阵式营销体系，行业线负责新客户、新兴产业和龙头客户的开发，区域线辅助行业线长期维护客户，每个龙头客户会配备行业线、区域线和技术方面的负责人。 4、机器人行业各细分类型的收入占比情况是什么样的？ 答：2024 年及之前，公司机器人行业的收入主要以工业移动机器人为主，占比约 90%，随着公司在工业 4/6 轴机械臂和协作机器人方向的开拓，预计 2025 年机器人行业的收入结构会发生较大变化。 5、公司在人形机器人方向有哪些布局？ 答：公司聚焦足式和轮式人形机器人的两种落地形态运动控制解决方案。公司无框力矩电机凭借优化的电磁方案，在功率密度、齿槽转矩和温升控制等方面达到国际一流水平，显著提升扭矩密度并降低转矩波动，同时减小体积和重量，助力机器人关节模组的高效紧凑设计。此外，公司全向舵轮模组产品集成高精度转向电机和一体化行走伺服轮毂，降低模组高度和旋转半径，提升空间利用率，支持四转向四行走、三转向三行走等多种配置，适应复杂工况，使轮式人形底盘更柔性、更灵活，适用于狭窄和复杂路径。公司持续创新，致力于为全球客户提供智能、可靠的自动化解决方案，推动智能制造发展。
附件清单	无
日期	2025年6月4日-6月5日