三协电机 20260901

电机模组化战略加速，2026H1 产能扩张与高附加值产品转型

摘要

- 2026H1 扣非净利 2,377 万元同比降 23%，主因步进电机占比过高拉低毛利率（27%->21%）及新设子公司前期投入较大。
- 步进电机自动化产线投产使日产能由 4 万台升至 6.5 万台，利用率达 90%，3D 打印客户拓竹贡献 5,000 万元收入（占比 32%）。
- 无框力矩电机已进入小批量试产，获百万级意向订单，预计 2026 年底至 2027 年初实现规模化量产。
- 中信博跃升为第一大客户，主要采购高可靠性无刷电机用于光伏跟踪支架，带动境内无刷电机收入同比增长 89.5%。
- 战略布局“电机+减速机+驱动+编码器”一体化模组，通过三思传动对接机器人赛道，预计 2026 年底实现阶段性批量生产。
- 海外业务受交付节奏及通关扰动出现阶段性下滑，已通过越南基地及美国本土化生产对冲关税风险，在手订单覆盖至 2026Q3。

Q&A

2026 年上半年公司的整体经营业绩表现如何，尤其在营收、毛利及净利润方面？

2026 年上半年，公司实现营业收入 3.6 亿元，较去年同期增长 41%。毛利率为 21%，相较于去年同期的 27%有所下降。本期归属于母公司的净利润为 2,521 万元，去年同期为 3,100 万元，同比有所下降。扣除非经常性损益后的净利润为 2,377 万元，与去年同期相比下降了 23%。每股收益为 0.24 元，较去年同期的 0.42 元下降了约 43%。

公司在 2026 年进行了哪些新的业务布局和战略安排？

2026 年，公司为推动电机与减速机一体化模组战略，新成立了三思传动，于齿轮箱减速机的研发与生产，以支持公司电机主产品的集成化发展。为服务华南地区的 3D 打印及其他潜在客户，公司成立了东莞三协有限公司



华南地区的业务支点。此外，公司确立了“投资+生产”的双轮驱动发展模式，并已对具身智能机器人等相关行业进行了投资布局，预计相关项目在下半年可能达到盈亏平衡点并实现一定程度的规模化。特别是在无框力矩电机方面，目前已进入小批量试产阶段，预计下半年可实现量产，部分目标客户已在进行批量试产。

公司在 5 月份发布的全系列外转子无框力矩电机，目前处于何种发展阶段，其目标客户、订单进展以及预计形成规模化收入的时间点是怎样的？

公司的无框力矩电机目前处于小批量生产阶段。产品已经通过了多个核心客户的多轮测试验证，性能符合客户要求，并已获得核心客户百万级的意向订单。公司将持续向市场推广新研发的产品，并根据市场反馈进行产品迭代，以加速相关业务的规模化落地。预计在 2026 年年底至 2027 年年初，相关订单能够形成规模。

公司步进电机全自动化生产线的投产情况如何，目前的产能利用率水平是怎样的？

公司的步进电机全自动化生产线已实现规模化投产，日产量从原先的 4 万台提升至 6.5 万台。

新增的自动化产线产能是否完全被新订单消化？该产线对步进电机的毛利率有何改善效果及预期？

目前，步进电机的日产能已从 4 万台提升至 6.5 万台，整体产能利用率达到 90%，处于行业较高水平。在手的订单能够被新增的自动化产线产能完全覆盖。后续公司将继续围绕市场需求增加产线布局，以应对未来的产能增长。自动化产线的投入旨在提高日产或小时产出的效率，因此对毛利率的改善正围绕预期目标达成。

2026 年上半年境外收入同比下滑的原因是什么？这是否意味着核心客户流失或海外业务基本面恶化？

2026 年上半年境外收入的阶段性同比回落，是由于大订单交付节奏调整、新产能爬坡过渡以及短期通关扰动这三类因素叠加所致。这不代表核心客户流失或海外业务基本面出现恶化，整体属于业务发展过程中的正常阶段性波动。

2026 年上半年，华南与华东地区的收入均实现高速增长，其背后的主要驱动客户或行业是什么？

2026 年上半年，华南区域收入增长的核心来源是 3D 打印和工业自动化两大领域的需求拉动。其中，头部 3D 打印客户拓竹的订单贡献了约 5,000 万元的销售额，同时工业自动化领域的核心客户雷赛智能上半年新增了 600 多万元订单，这两个头部客户共同支撑了华南区的增长。

关于核心客户拓竹，其在公司收入中的占比是否持续增加？2026 年下半年的订单可见度如何？此外，纺织、安防等传统领域客户的需求及收入增速情况怎样？

2026 年 1-6 月，公司向核心客户拓竹科技销售步进电机的收入约为 5,000 万元，占公司步进电机总收入的比率约为 32%。截至 2026 年 6 月 30 日，公司步进电机产品在纺织领域的销售收入同比增长 34%，在安防领域的销售收入同比增长 17%，这两个赛道也处于稳健增长状态。

从应收账款前五大客户名单看，中信博跃升为第一大客户，其主要采购的产品类别、下游应用以及双方的合作模式是怎样的？

公司与中信博的业务合作模式是作为其核心零部件联合供应商，提供电子核心零部件与整套行业解决方案。目前，双方合作的主力供货品类是公司自产的高可靠性无刷电机，该产品具备长寿命、低功耗以及耐受户外极端环境的特性，主要应用于中信博的光伏跟踪支架系统，为支架自动追日调节提供稳定动力，以提升光伏电站的整体发电效率。部分定制化产品还可能延伸应用于光伏电站的智能清扫设备、自动化运维装备等场景。中信博是一家科创板上市公司（688,408），其下游终端客户主要在中东地区，业务模式与公司原第一大客户——美国 NG 公司类似，均从事光伏跟踪支架系统业务。

2025 年的第一大客户诺伊特，在 2026 年上半年的应收账款排名中降至第三，采购金额下降的原因是终端需求变化还是关税等其他因素？

2026 年 1-6 月，公司对核心客户诺伊特的销售收入为 6,000 多万元，销售额同比下降。这主要是由于其下游储能终端市场出现阶段性波动，作为该领域的核心客户，其采购需求也随之下游订单同步收缩。另一方面，公司通过在美国本土建立生产基地，实现了本地化生产，叠加产品结构以高定制化光伏电子为主，即使后续关税政策出现波动，刚性的海外需求也完全可以对冲潜在的负面影响，整体业务抗风险能力较强。

公司机器人关节模组已进入小批量测试验证阶段，相较于单独销售电机，标准化的关节模组单机价值量提升幅度有多大？公司是否有整合控制器和驱动器的规划，目标 ASP 是多少？

公司未来的布局是提供“电机+减速机+驱动+编码器”一体化模组，这将增加产品的附加值和议价能力，是与同类企业竞争的核心手段之一。这种模式带来的效益和附加值提升是显而易见的，议价能力也会增强。目前该业务主要处于小批量阶段，预计到 2026 年底可能实现阶段性的批量生产。

2026 年上半年减速机业务收入同比轻微下滑，这是否与机器人关节模组的战略相矛盾？深圳三协的减速机产能规划、技术路线，以及如何与无框力矩电机协同？

目前公司的减速机业务已形成多场景布局，核心配套领域主要包括工业自动化设备、机器人关节模组、高端数控机床、光伏跟踪支架和 3D 打印设备五大方向。公司依托自身研发的电机，可以向客户提供“电机+减速器”的一体化解决方案。当前减速机业务仍处于客户拓展和产能爬坡阶段，因此 2026 年上半年的营收规模较小。未来，随着在上述五大行业的布局以及与电机的协同优势发挥，该业务将由投入阶段逐步过渡到批量交付阶段。

与 2025 年相比，2026 年上半年步进电机、无刷电机和伺服电机这三大核心产品的营收结构发生了怎样的变化？各自增长的核心驱动力是什么？

步进电机业务收入的增长，核心驱动力是客户需求放量带来的销量大幅提升。2026 年上半年，公司完成了自动化产线升级，日产能从 4 万台提升至 6.5 万台，增幅达 62%。同时，深度绑定 3D 打印行业客户，叠加工业自动化领域订单的快速释放，整体出货量同比增速超过 100%。产品价格虽受行业竞争、客户定制化结构调整等因素影响有小幅波动，但并非收入增长的主要拉动因素。 无刷电机方面，2026 年 1-6 月，境内销售收入约 8,000 万元，较 2025 年同期增长 89.5%，产品主要应用于新能源和工业自动化两大核心领域。 伺服电机作为公司重点布局的高附加值品类，2026 年上半年业务营收占总营收比重约为 11%。当前其核心基本盘仍集中在工业机器人、智能物流、数控机床等通用工业自动化场景。

步进电机业务收入的快速增长，主要是由销量提升还是价格变动驱动的？其各自的贡献是怎样的？

步进电机业务收入的增长主要来源于销量的提升。产能的快速扩张是为了满足下游客户快速增长的需求量。

2026 年上半年公司综合毛利率从去年同期的 27%降至 21%，且多项单产品毛利率均有下滑，导致增收不增利，其主要原因是什么？

导致毛利率下滑及增收不增利的原因主要有几个方面。首先是产品结构问题，目前销量主要由毛利率相对较低的步进电机贡献，其毛利率与无刷电机相比差距超过两倍，因此产品结构有待优化。其次，为进行未来的产业布局，公司投资设立了新的子公司，导致在筹备阶段的管理费用和投入费用较高。针对此情况，公司计划在下半年通过导入无框力矩电机、一体化模组等高附加值新产品并实现批量化生产，以调整产品结构。预计到 2026 年年末，公司将实现新的盈亏平衡。

公司 2026 年上半年管理费用增长较快，且新设了多家子公司，请问管理费用的增长趋势在下半年是否会延续？同时，这些子公司的具体业务定位和当前运营状况如何？

2026 年上半年共成立了四家子公司：东莞三协、越南三协、潮峰资本和三思传动。随着在手订单与业务质量的持续提升，公司将发挥规模协同优势，摊薄前期的阶段性投入，推动新业务尽快实现正向盈利。各子公司的具体情况如下： 东莞三协电机有限公司：定位为完善华南区域的产业链布局，聚焦微特电机及传动零部件的本地化生产与快速交付，主要覆盖珠三角区域的 3D 打印和工业自动化客户。目前已完成产线调试，正处于小批量试生产阶段，核心面向华南区域的头部 3D 打印等客户供货。 越南三协：定位为规避海外贸易政策壁垒，为东南亚及欧美客户提供本地化的组装、测试服务及成套运动控制方案，主要承接北美光伏、工业自动化订单的海外组装环节。2026 年上半年已完成产线搭建与人员招聘，尚处于产能爬坡初期，并已获得首批北美光伏客户的试产订单，但暂未形成大规模稳定出货。 常州潮峰资本：定位为主业协同的产业投资平台，聚焦于智能制造上下游的优质科创项目投资，旨在实现“实业+投资”双轮驱动。目前已完成中基协私募资金管理人备案，正处于项目筛选与储备阶段。 三思传动：定位为聚焦精密传动领域，依托公司的电机技术优势，打造“电机+减速机”一体化的运动控制解决方案。该公司是公司布局机器人核心零部件赛道的关键载体，目前已实现向外骨骼机器人、协作机器人领域客户的小批量供货，但仍处于市场导入初期，尚未形成大规模稳定销售收入。

公司设立潮峰资本等产业基金的定位和投资方向是什么？这对于公司未来的收入会产生何种影响？

产业投资资金的重点投资方向是围绕具身智能产业链的优质企业，包括智能科技消费品、智能装备、机器人以及产业链上游的新材料领域。这些资金的核心定位是作为主业协同和产业孵化载体，不以纯财务套利为目的。所有投资决策均由公司主导，严格服务于公司的长期发展战略，不从事高风险的非主业投资业务。新设产业基金是公司在深耕主业基础上的战略延伸，标志着公司正式开启“实业经营+产业投资”的双轮驱动发展模式，不存在脱离现有主业、转向纯投资类业务的情形。

从需求端来看，2026 年下半年各下游领域的订单可见度如何？哪些细分领域预计将保持较高的景气度？

2026 年上半年，公司通过精准的市场拓展布局，在科技型消费品（如 3D 打印）、智能家居以及光伏配套等高景气细分赛道实现了市场份额的快速提升，订单规模实现翻倍增长，推动了区域营收的同比增长。目前在手订单充足，客户已下达的订单量足以覆盖整个 2026 年第三季度的生产需求。

公司 2026 年上半年研发费用投入较高，主要的投向是哪些领域？有哪些新产品预计将较快进入量产阶段？此外，公司在人形机器人关节电机方面的研发规划、进度及预计量产时间是怎样的？

目前研发投入主要集中在以下几个方向：首先是无框力矩电机，2026 年上半年已开发出 15 个系列的外转子无框力矩电机；其次是与减速机配套的一体化模组开发；再次是针对 3D 打印领域的步进电机以及光伏领域的相关产品开发。关于无框力矩电机，由于上半年投入较大，并已与核心客户进行业务对接和测试，预计在 2026 年下半年至 2027 年初会产生意向订单，并推动产品从目前的小批量生产向中批量生产过渡。

考虑到下半年技改速度加快，公司产能释放的节奏是怎样的？新增产能的爬坡周期预计需要多久？

产能提升主要通过两个途径实现：半自动化产线和全自动化产线。2026 年上半年，日产能已从 4 万台增长至 6.5 万台，但仍无法满足现有及未来的发展需求。因此，公司将投入布局更多的自动化产线。此外，为应对无框力矩电机未来中批量及大批量生产的需求，公司也已提前布局半自动化柔性产线，以满足客户对不同类型产品的量产要求。