

证券代码：300607
债券代码：123101

证券简称：拓斯达
债券简称：拓斯转债

广东拓斯达科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年05月10日 15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 吴丰礼 独立董事 冯杰荣 财务总监 周永冲 副总裁、董事会秘书 孔天舒 保荐代表人 常江
投资者关系活动主要内容介绍	1、当前公司选择了工业机器人、注塑机、CNC三个赛道发展，可一个公司的精力和资源有限，怎么保证在工业机器人及自动化业务上的各项投入和竞争力呢？另外，公司该项业务未来的发展目标是什么，有没有可能做到国内同行老大的位置？ 答：公司选择赛道有五个逻辑，分别是标准化、通用性、协同性、宽赛道、长周期。公司主要通过事业部独立核算的运营机制，在各细分赛道上高度聚焦、确保核心竞争力。同时，集团

层面利用自身资源，形成市场、管理和技术的充分协同。公司将继续潜心打磨，专注创新，提高产品品质与服务质量，集中一切力量创造性价比高、质量更优、竞争力更强的国产品牌。

2、五轴数控机床关键零部件国产化率，以及软件系统是否有卡脖子风险？

答：公司数控机床板块目前以控股子公司埃弗米为主，埃弗米自成立以来，坚持自主创新的发展道路，持续多年投入五轴联动数控机床及关键功能部件的自主研发，在高刚性主轴技术、GTRT齿轮驱动转台技术、齿轮传动双摆头技术等关键部件均已实现自主可控，其所研发的产品在精度、稳定性、效率方面均具备一定优势，产品竞争力明显。同时，公司未来将根据数控机床业务的发展情况适时考虑数控系统相关布局。

3、机器人以及电动注塑机样机试用，分别要多长时间？

答：公司自产多关节机器人已投入市场使用，2021年，公司多关节机器人出货量已超1000台。公司全电动注塑机于2021年底投入客户现场试用，目前仍在测试阶段。

4、公司的四轴机器人都是负载25KG以下的，六轴机器人都是50KG以下的，可最近看到国轩高科580台工业机器人招标，四轴要求载荷20-100KG,六轴要求120-600KG，显然公司的机器人不符合要求，那么公司什么时候开发一些高负载的机器人，以满足动力电池企业的市场需求呢？

答：感谢您的提问。首先感谢您对拓斯达长期的关注与支持，您的建议我们将充分考虑。由于各个场景对产品性能的要求不同，公司也在关注新的领域和应用场景。公司将继续坚持加大研发投入，更加凝聚研发力量，积极拓展新产品线，扩大下游服务范围，夯实并强化综合竞争优势。

5、公司2021年的净利润为正，可经营活动现金流为什么净流

出3个多亿？今后怎么改善经营活动现金流呢？

答：感谢您的提问。因公司经营规模扩大，部份业务的交付周期较长，本期购买商品、接受劳务支出现金较上年增加较大，致经营活动产生的现金流量净额为负数，较2020年下降较大。
改善措施：通过加强项目管理，缩短交付周期从而减少存货资金占用，对经营现金流量净额进行改善。

6、吴总，对今年贵司预期是怎样的？去年公司经历了有史以来的季度亏损，股价也一蹶不振。如何让投资者信任贵司能做的更好。

答：感谢您的提问。2021年，公司孵化的注塑机、数控机床等新产品尚处于打磨阶段，同时自动化中的智能仓储等新业务投入过大，导致利润不及预期。2021年底，公司及时调整经营思路，通过“调业务、调组织、调分配”将重心转移至“业务聚焦”、“组织升级”、“增质提效”，更加聚焦于工业机器人、注塑机、数控机床三大产品，通过持续不断打磨核心产品、降低个性化项目的业务比重、持续优化业务及产品结构、深入发展优质业务及优质客户，持续提升标准化生产能力、逐步修复盈利能力，努力实现公司价值的可持续稳健增长。

7、您好，公司的机器人本体的主要客户群体是哪些行业？占比机器人和集成应用业务总营收的比重是多少？未来机器人本体的应收占比是否会提升？

答：感谢您的提问。公司在国内已累计服务超过15000家客户，包括宁德时代、亿纬锂能、新能德、欣旺达、珠海冠宇、蜂巢能源、伯恩光学、立讯精密、捷普绿点、富士康、比亚迪、长城汽车等知名企业。

公司工业机器人产品主要应用领域为组装、搬运、点胶、上下料、焊接、打磨、码垛、喷涂等。报告期内，工业机器人及自动化应用系统业务实现营业收入111,710.11万元，同比下降42.24%，较2019年同期复合增长18.16%，毛利率28.98%，

同比下降29.20个百分点。

包装、医疗、食品饮料等行业，在产业发展升级过程中出现了不少新产品与新模式，对于自动化、信息化的要求也越来越高，对于定制自动化的需求更为多样化，为工业自动化行业提供了不少发展机会；新能源相关产业链需求爆发式增长，其生产线在自动化、柔性化、智能化等方面提出了更高要求，且未来三至五年是新能源动力电池产业的高速产能投入期，给工业机器人及自动化行业带来了较大的增长机会。整体而言，公司所处的工业机器人及自动化行业处于快速发展的阶段。根据《中国工业机器人产业发展白皮书（2020）》，随着下游产业需求的提升，工业机器人市场规模增速将稳步提升，2022年市场规模预计可实现552.3亿元。

8、公司2021年营收为32.93亿元，同比增长19.5%，创下近3年新高，但是贵司去年的归母净利润6539.53万元，同比下降87.42%，创下近3年新低，请财总解释相关原因。

答：感谢您的提问。2021年上半年，公司为了拓展更高的市场份额、进一步提升品牌影响力、通过规模效应降低生产成本，以“规模增长”为重点，投入了大量人力物力开拓新业务线，期间承接个性化方案较多、业务不够聚焦，加之局部疫情反复、大宗商品原材料涨价等外部影响，多重因素叠加导致了公司的净利润不及预期。同时，公司的注塑机、数控机床等作为初期孵化阶段产品，前期耗费了较多场地、物料及人力成本，导致公司盈利空间进一步被挤压。

2021年底，公司及时调整经营思路，通过“调业务、调组织、调分配”将重心转移至“业务聚焦”、“组织升级”、“增质提效”，更加聚焦于工业机器人、注塑机、数控机床三大产品，通过持续不断打磨核心产品、降低个性化项目的业务比重、持续优化业务及产品结构、深入发展优质业务及优质客户，持续提升标准化生产能力、逐步修复盈利能力，努力实现公司价值的可持续稳健增长。

9、苏州工厂何时能开工

答:感谢您的提问。公司于2019年通过公开增发募集资金净额约6亿元用于建设江苏拓斯达机器人有限公司机器人及自动化智能装备等项目。受疫情及施工要求等因素影响,该项目实施有所延迟,为了保障募投项目的实施质量与募集资金的使用效果,公司基于谨慎原则,延长项目实施期限至2022年12月31日。截至2022年1月31日,该项目的办公楼及厂房基础建设已经施工完成,准备进入竣工验收流程(含室外综合工程分部验收、项目竣工验收),厂房装修工程及其他部分设备的到货安排及后续安装调试验收等均计划在有序推进中,争取今年9月份开始陆续投产。

10、公司机器人设备与自动化系统集成哪个是发展重点?未来展望?

答:感谢您的提问。公司聚焦于工业机器人、注塑机、数控机床三大产品,公司会在各类业务线上进一步聚焦,在产品及服务上进一步精准定位,在现有客户及行业上进一步深耕、实现纵向延伸。标准化生产是公司未来发展的明确方向,打造核心标准化产品是公司发展战略的“重中之重”。公司将继续潜心打磨,专注创新,提高产品品质与服务质量,集中一切力量创造性价比高、质量更优、竞争力更强的国产品牌。

11、财总好,公司2021年第四季度营收10.03亿元,该营收远超其他三个季度的平均营收,但第四季度归母净利润却亏损6708.10万元,是什么原因导致的?

答:感谢您的提问。主要为野田资产组商誉减值损失4862万以及存货跌价准备计提影响,Q4智能能源及环境管理系统业务占比较大,对整体毛利率有一定的拉低。

12、请问今年全国范围内持续多点的疫情,对企业运行会产生什么实际的影响?

答:感谢您的提问。疫情对公司业务的影响主要有:(1)募集

资金投资项目为“江苏拓斯达机器人有限公司机器人及自动化智能装备等项目”延期。受新冠疫情影响，国内各地执行严格疫情防控政策，公司募投项目施工曾一度陷入停工状态，对工期造成了一定的延误。同时，在全球疫情持续蔓延的大环境下，部分国外设备供应商产能严重受限，公司募投项目所需采购的设备生产周期及交付周期均大幅被动延长，导致公司的设备选样及购置工作存在一定的阻滞，公司拟将募投项目达到预定可使用状态日期延期至2022年12月31日；（2）受多地疫情反复影响，导致公司项目交付周期延长、人工成本上升，从而导致毛利率有所下滑。

全球疫情下，公司主动适应新常态。公司对中长期的成本变化、市场变化快速反应，及时调整经营思路，同时以更高的角度来审视企业发展的思路与企业管理，推动公司在疫情下的稳定持续发展。

13、公司的智能能源及环境管理系统类产品去年占营收比重45.9%，同比增长196%，超过公司主营工业机器人业务，这是否代表市场需求已经转变？公司会将智能能源及环境管理系统类产品变为第一主营业务么？公司对此有何看法？

答:感谢您的提问。由于公司智能能源及环境管理业务较为成熟、发展速度较快，而公司注塑机、数控机床、机器人等产品起步较晚，业务体量尚小，部分产品尚处于打磨阶段。目前智能能源及环境管理业务营收占比较大只是阶段性表现，当公司各类产品线趋于成熟之后，会陆续进入快速成长期。

14、公司去年占主营的地区分别是华东、华南、海外，分别占比37.96%、29.98%、20.43%，今年一季度受疫情、东欧局势、美联储加息等综合情况影响，广深、上海及江浙一带、海外大三区域经济受损严重，请问董秘，公司一季度这三大区域的营收及利润情况如何？公司有何应对策略？

答:感谢您的提问。22Q1华东、华南营收同比上升，海外因越南疫情影响项目验收，故同比有所下降。利润因大宗原材料上

升影响、项目业务占比同比增加，故利润率有所下降。在疫情、东欧局势、美联储加息等复杂背景下，公司对中长期的成本变化、市场变化快速反应，及时调整经营思路，同时以更高的角度来审视企业发展的思路与企业管理，推动公司在疫情下的稳定持续发展。

15、高端数控机床国产替代进口空间巨大，公司的数控机床在高端数控机床领域有一席之地吗？

答：感谢您的提问。目前公司的数控机床业务以控股子公司埃弗米为主，埃弗米2021年实现营业收入超1.4亿元，较去年同期增长超80%，毛利率30%以上。埃弗米自成立以来，坚持自主创新的发展道路，持续多年投入五轴联动数控机床及关键功能部件的自主研发，在高刚性主轴技术、GTRT齿轮驱动转台技术、齿轮传动双摆头技术等关键部件均已实现自主可控，其所研发的产品在精度、稳定性、效率方面均具备一定优势，产品竞争力明显。

16、尊敬的董秘，公司年报称公司2020年起与宁德时代体系签署项目订单，主要供应贴胶机、动力电池模组pack产线设备等产品，请问去年和宁德的订单量有多大？占主营收入的比重是多少？

答：感谢您的提问！21年我司与宁德时代体系签署项目订单超过一个亿。因项目交付周期较长，对当期营收贡献较小。

17、请问公司自己研发的电动注塑机什么时候可以上市

答：感谢您的提问。全电动注塑机是公司研发的核心产品之一，目前已经完成总体技术方案评审、机械设计评审，在2021年11月交付样机进入客户现场试用。

18、请问为什么公司资产减值和信用减值那个季度都超过2000万，远高于行业水平

答：感谢您的提问。公司2021年资产减值损失金额较大，一是

因为商誉减值的影响，二是因为注塑机产品更新换代，三是大宗原材料价格上涨，导致项目材料成本上升，对智能能源及环境管理系统业务产生一定影响；此外，受疫情影响，智能能源及环境管理系统业务交付周期加长，人员投入增加，预算与实际成本存在较大偏离，导致存货减值准备计提较大。公司本年度通过加强项目概预核决算管理降低智能能源及环境管理系统业务出现存货减值的风险；通过加强签约前的客户信用管理来降低信用减值风险。

19、董秘好，公司的智能能源及环境管理系统业务去年拓展了一系列头部客户，主要有哪些大客户？订单及利润情况怎么样？

答:感谢您的提问。智能能源及环境管理系统业务亦进一步拓展了头部客户，主要分布行业包括3C、锂电、光伏等。东南亚市场拓展方面，公司充分发挥海外大项目运营经验，积极拓展在东南亚扩产的国内客户，并取得了较好的业绩；国内市场拓展方面，公司积极推进大客户战略，在景气度较高的新能源行业拓展了亿纬锂能、珠海冠宇、晶澳科技等客户需求。公司2021年前5大客户的营收为1,423,539,466.94元，营收占比为43.23%。

20、公司去年投资的智能制造整体解决方案研发及产业化项目已经开始建设，最新进展情况如何？

答:感谢您的提问。公司投资的智能制造整体解决方案研发及产业化项目正在进行地上主体结构施工，感谢您的关注！

21、公司的工业机器人业务去年的毛利率28.98%，同比下降29.2%，是何原因导致？

答:感谢您的提问。2020年口罩机业务占比较大，工业机器人及自动化业务整体毛利率较高。

22、公司未来在业务方面有什么规划？

答:感谢您的提问。公司将继续坚持长期主义,始终坚持“产品与渠道双轮驱动”战略,通过以工业机器人、注塑机、数控机床为核心的智能装备,以及控制器、伺服驱动、视觉系统三大核心技术,打造以核心技术驱动的智能硬件平台,为制造企业提供智能制造工厂整体解决方案。公司将持续保持对制造链条前端、中端、后端研发的长期投入,持续引进高端技术人才、加大研发资金投入,提升核心零部件技术优势及产品应用优势,加深对市场需求痛点的把握及响应能力,提高产品质量性能的同时提升产品性价比,进一步提升核心竞争力。

23、目前随着业务规模的逐渐扩大,公司将如何把握机遇实现技术上的突破?

答:感谢您的提问。2021年,公司集中力量在开拓新业务、丰富产品线、加强渠道建设、打磨核心技术等方面加大投入,积累了一定的产品经验和市场沉淀,为后续的发展策略奠定了宝贵的基础。2022年,“研发实力持续升级”依然是不变的重点。经过前期的探索,底层技术研发方面已经在控制器、伺服驱动、视觉系统方面有了一定的技术沉淀,能够为产品开发和应用提供有力的支撑,接下来将重点推进机器人控制器、注塑机控制器、注塑机伺服驱动器、机械手伺服驱动器、模块化伺服驱动器等项目的研发及量产。在产品研发方面,公司将持续加大在工业机器人、注塑机及数控机床的研发力度,以技术硬实力、产品核心竞争力打开市场,推动生产、销售诸领域同步升级,进一步提升公司业务规模、提高整体市场占有率。

24、如何看待目前二级市场的股价表现?是否有市值管理的目标?

答:感谢您的提问。公司二级市场的股价走势受到宏观经济、市场波动等因素的影响。公司管理层会持续关注并做好研发经营各项工作,提高公司盈利能力,实现公司稳定健康快速的发展。

25、可否谈谈数控机床行业的前景如何？

答:感谢您的提问。根据国家统计局数据显示,我国新增金属切削机床数控化率从2012年的26%提升到2021年的44.9%,呈现增长趋势,但仍与发达国家差距较大。前瞻产业研究院《中国数控机床行业市场需求预测与投资战略规划分析报告》预测,我国数控机床市场规模未来将保持稳定快速增长,到2024年将达到5728亿元。同时,为加快我国制造业实力提升和转型升级,国家政策大力支持数控机床行业发展,明确提出发展精密数控机床、高档数控机床及其技术研发,促进行业结构升级,提高行业整体的自主创新能力和智能化水平。2021年8月19日,国资委召开会议,从政策层面要求把科技创新摆在更加突出的位置,推动中央企业主动融入国家基础研究、应用基础研究创新体系,针对工业母机、高端芯片、新材料、新能源汽车等加强关键核心技术攻关,努力打造原创技术“策源地”。在制造产业升级、政策支持、需求扩大的背景下,数控机床行业发展空间较大。

26、目前公司的机器人产品有哪些？

答:感谢您的提问。公司的工业机器人单机产品主要包括多关节机器人和直角坐标机器人。单机产品主要包括:公司六轴多关节机器人主力型号共有7个,分别是TSR 056-03、TSR 090-05、TSR 070-07、TSR140-10、TSR170-20、TSR 188-30、TSR 210-50,额定负载分别为3KG、5KG、7KG、10KG、20KG、30KG、50KG,主要应用领域为组装、搬运、点胶、上下料、焊接、打磨、码垛、喷涂;公司平面四轴机器人(SCARA)主力型号共有8个,分别是TR002-HP400、TR002-HP500、TR003-HP600、TR003-HP700、TR005-HP600、TR005-HP700、TRH015-HP800、TRH015-HP1000,额定负载为2KG-15KG,主要应用领域为组装、搬运、点胶、上下料、焊接、打磨。和并联机器人(DELTA);公司并联机器人(DELTA)主力型号共有5个,分别是TSP080-03-A、TSP120-08-A、TSP160-08-A、TR008-PP1200、TSP180-15-A,额定负载分别为3KG、8KG、8KG、8KG、15KG,

	<p>主要应用领域为食品、药品、日化、3C、物流、仓储、烟草等行业的快速分拣。报告期新品：四轴机器人（SCARA）主力型号新增3款，六轴多关节机器人主力型号新增3款，并联机器人（DELTA）主力型号新增1款。公司目前设计的工业机器人自动化应用方案有较好的通用性，产品广泛应用于新能源、光电、汽车零部件制造等领域。</p> <p>27、请问机器人未来发展的市场空间如何？</p> <p>答：感谢您的提问。包装、医疗、食品饮料等行业，在产业发展升级过程中出现了不少新产品与新模式，对于自动化、信息化的要求也越来越高，对于定制自动化的需求更为多样化，为工业自动化行业提供了不少发展机会；新能源相关产业链需求爆发式增长，其生产线在自动化、柔性化、智能化等方面提出了更高要求，且未来三至五年是新能源动力电池产业的高速产能投入期，给工业机器人及自动化行业带来了较大的增长机会。整体而言，公司所处的工业机器人及自动化行业处于快速发展的阶段。根据《中国工业机器人产业发展白皮书（2020）》，随着下游产业需求的提升，工业机器人市场规模增速将稳步提升，2022年市场规模预计可实现552.3亿元。</p> <p>28、请问公司的集成侠平台运行的如何？</p> <p>答：感谢您的提问。针对于中小型客户的自动化需求，公司搭建了集成侠平台，精准匹配中小型自动化供需，将不同行业的中小型自动化集成商所擅长的工艺进行分类打标，与工业制造企业的自动化需求进行精准匹配，通过行业数据的沉淀和应用，从而提高整个行业的运营效率。另外，集成侠同样作为工业机器人的线上销售平台，为公司工业机器人本体的销售额带来一定贡献。报告期内，在集成侠平台入驻的集成商约有6000家。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年05月10日