

证券代码：300607

证券简称：拓斯达

债券代码：123101

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：2023008

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话/网络会议
<b>参与单位名称及 人员姓名</b>	宝盈基金、博时基金、百嘉基金、睿郡资产、银河基金、平安基金、榕树投资、云杉长青基金、金田龙盛、东方阿尔法、南土资产、万方达资产、中硕资本、铭海投资、瑞文投资、海草资本、红方资产、海莎投资、海通证券、招商证券、中金公司、国信证券、国金证券、国盛证券、山西证券、德邦证券、中银证券、大和证券等 43 位投资者
<b>时间</b>	2023 年 8 月 18 日 10:00-12:00
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司 接待人员姓名</b>	董事长、总裁：吴丰礼 财务总监：周永冲 控制技术专家：张晓辉博士 副总裁、董事会秘书：谢仕梅
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<p><b>1、董秘简要介绍公司半年报的情况</b></p> <p>答：报告期内，公司实现营业收入 210,276.91 万元，较去年同期增长 2.94%，公司整体毛利率为 21.37%，同比减少 0.37 个百分点。其中，一季度实现营收 79,905.89 万元、毛利率为 20.63%；二季度实现营收 130,371.02 万元，同比增长 17.05%、环比增长 63.16%，毛利率为 21.83%，同比提升 2.71 个百分点、环比提升 1.2 个百分点。</p> <p>报告期内，归属于上市公司股东的净利润 8,437.15 万元，同比下降 17.55%，主要系智能能源及环境管理系统业务一季度交付的部分项目毛利率较低、整体毛利额减少超 0.6 亿元所致。公司二季度实现归母净利润 7,232.14 万元，同比增长 49.</p>

15%、环比增长 500.17%，二季度经营改善明显。

## 2、请董事长简要介绍公司的战略及执行情况

答：从公司的产品覆盖面来讲，注塑机和数控机床覆盖了制造业两大主要元素——塑料和金属，塑料制品的加工母机是以注塑机为主的塑料成型机械，金属制品的加工母机是数控机床。工业机器人代替人工从事自动化生产、精密制造，应用也非常广泛。我们产品的赛道大且广，同样竞争也比较大，需要公司投入大量的资源，包括人才、资金、技术、时间等，产品也需要持续的迭代沉淀。公司在战略执行的节奏和实施途径过程中走了一些弯路，但我们非常笃定，通过持续的研发投入，不断提升产品核心竞争力，通过调业务、调组织、调分配，使公司更加聚焦于工业机器人、数控机床、注塑机等核心产品。

## 3、请介绍工业机器人的情况

答：报告期内，工业机器人实现营业收入 11,026.57 万元，毛利率 44.32%。其中，公司自产多关节工业机器人本体出货量约 1000 台，在大客户开拓上取得明显成效。同时，公司加快布局新产品的研发，SCARA 机器人、六轴机器人产品线进一步丰富。

在新产品方面，报告期内新增了 4 款 SCARA 机器人及 2 款六轴机器人。其中 TRH010-800-400-S、TRH010-1000-400-S 在轻量化及速度加速度平衡处理，适用于高节拍场景；TRH010-800-400-H、TRH010-1000-400-H 在末端采用了减速机直连及支撑杆加强设计，具有重载高刚性，适用于负载较重偏心较大的应用场景。

## 4、请介绍一下自动化业务的情况及标准模块化解决方案的优势

答：自动化应用系统业务实现营业收入 32,678.80 万元，同比下降 9.32%，主要原因系公司自 2021 年底以来，更加聚焦于工业机器人、注塑机、数控机床三大产品，降低个性化项目的业务比重、提升标准化生产能力，因此自动化应用系统规模有所收缩，但毛利率达 30.24%，较去年同期增加 7.97 个百分点，

该业务盈利能力明显改善。

2022 年以来，公司自动化业务做了适当战略性选择，主要聚焦于工业机器人的应用，即基于工业机器人工艺包的解决方案，它是标准模块化的解决方案，不是整线的解决方案，有利于工业机器人应用的拓展，也有利于我们专注细分应用领域。我们会把机器人应用抽象出来，抽象成一个标准化的智能制造单元，相当于我们在做软件重新去定义自动化，然后通过软件去做一些特殊定义，使生产实现自动化。

#### **5、请公司介绍一下工业机器人中小六轴的定位**

答：从市场定位方面看，我们曾是 ABB 华南的最大代理，触及的客户大多是进口机器人用户，且目前国内市场进口品牌份额仍然超过一半，所以我们主动选择的市场定位是进口替代。为了支撑这个市场定位，我们产品端主打高配、高性能，采用国际国内一线品牌的电机、减速机、丝杆等关键零件，自研核心运控系统，同时通过客户的应用反馈不断优化产品和工艺。工业机器人是高柔性、高复用的通用平台产品，也有针对特定行业特定应用做的特殊定制型号。在细化行业的集成应用上，我们以通用产品+行业专机两种方式应对。现阶段我们主要聚焦在 3C 消费电子制造行业，立足于部分细分领域，结合行业的工艺应用，进行错位发展。

#### **6、请公司详细介绍一下高端五轴数控机床的竞争策略**

答：上半年，公司五轴联动数控机床签单量 115 台，同比增长近 70%，出货量 111 台，同比增长超 140%，保持快速增长。另外，公司新推出的 HMU1500 卧式五轴联动加工中心搭载自主研发的高刚性大扭矩的齿轮传动转台，整机刚性优良，动作灵敏，主要应用于航空类钛合金、高温合金及其它大中型复杂零件、新能源汽车副车架等加工领域，已实现向客户交付。

公司五轴数控机床的竞争策略主要是通过加大核心零部件的研发，不断提升产品的精度、稳定性；通过供应链的优势，进一步降低产品成本，从而提升产品性价比；持续深挖航空及高端模具客户需求。

#### **7、请介绍一下全电注塑机的情况**

答：全电动注塑机获得客户高度认可并实现小批量销售。与传

统的液压注塑机相比，全电动注塑机具有节能环保、可控性高、噪声低、易维护等优势，精度与成型效率高，在 3C 和医疗等工作环境、精密度要求高的行业中具有显著优势。目前我国全电动注塑机市场仍处于发展初期，由于缺乏性价比优势，产品渗透率仍较低，随着国内企业研发能力、技术水平不断提升，未来全电动注塑机市场空间将逐步被打开。经过实践验证，公司在产品性能、方案定制、生产工艺优化和服务等方面具有明显优势，未来具有更大的市场空间。

#### **8、能否介绍一下公司海外布局的情况？**

答：目前公司海外销售遍及 50 多个国家和地区，已形成全球全面、多层次的销售网络，工业机器人、注塑机及配套、数控机床等产品销售订单持续增加。2019 年，公司联合当地合作伙伴开启了服务越南市场的征程，助力诸多知名企业在越南多个区域建成整厂，交付的项目面积超 120 万平方米。越南业务的成功开拓，为公司在其他海外市场的持续推进奠定了良好的基础。今年开始，公司加大力度发展墨西哥业务，目前已有几个重要项目正在有序推进。随着公司在墨西哥等新市场布局的持续扩大，公司海外市场收入将会进一步提升。

#### **9、能否介绍一下光伏行业都有哪些客户？**

答：1-7 月公司光伏客户订单总额超 12 亿元，约为去年全年的 2.4 倍，客户包括隆基绿能、通威股份、晶澳科技、晶科能源、天合光能、阳光电源、华晟新能源等。基于公司各业务板块之间的高度协同性，未来公司工业机器人、注塑机、数控机床等产品类业务逐步切入大客户供应体系的空间较大。

#### **10、请问公司是如何平衡短期利益和长期投入？**

答：公司始终保持较高的研发投入，确保产品的核心竞争力。上半年研发支出为 6,077.31 万元，同比增长 18.54%。截至 2023 年 6 月 30 日，公司拥有已获得授权专利 706 项，其中发明专利 116 项，另有处于实审阶段的发明专利 214 项，各类软件著作权 72 项。公司研发团队以项目为主导，以客户需求为基础，围绕控制器、伺服驱动、视觉系统等核心底层零部件领域，以及工业机器人、注塑机、数控机床等核心产品领域开展各项研发活动，在产品和技术方面均取得一定突破。同时，公

	司主要以考核方式平衡短期利润和长期投入，研发部门的考核主要以研发阶段成果为导向，以股权激励等方式进行长期激励，事业部考核主要以利润为导向，以奖金、提成进行及时激励。比如我们这次的股权激励，重点激励了研发人员。
附件清单(如有)	无
日期	2023年8月23日