

证券代码：002527

证券简称：新时达

上海新时达电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-006

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名称及人员姓名	顶峰资产 清水 俊宏, Millennium Capital Management Asia Limited 百谷 淳一, Rockhampton Management 川西 裕基, 三井住友 藤川 真悟、 宫崎 孝志、根本 学、安岡 智史, 三菱 UFJ 国际 飯田 太郎, 日兴资管 星 野 正智, 等
时间	2021 年 6 月 29 日 (周二) 上午 9:00-10:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼副总经理 杨丽莎女士 证券事务代表 郁林林女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、董事会秘书简单介绍公司整体情况。</p> <p>2、公司 2020 年度营业收入是多少？ 答：39.57 亿元。</p> <p>3、公司机器人与运动控制类产品 2020 年度较 2019 年度增长多少？ 答：同比增长 11.26%。</p> <p>4、机器人下游行业的客户有哪些？ 答：下游行业主要有 3C、白电、工程车辆、农业机械、电商物流、食品医药、金属加工、汽车零部件、包装、建筑铝模板等行业。</p> <p>5、公司上半年度的业绩情况怎样？ 答：公司 2021 年一季度报告已披露，营业收入较去年同期增长 40.89%。同时，公司近期在实施股权激励，对于 2021 年度的业绩考核目标提出了要求，以 2020 年净利润为基数，2021 年净利润增长率不低于 50%。</p> <p>6、公司机器人产品的优势或者差异化战略有哪些？ 答：公司机器人控驱均为自主研发，公司拥有核心知识产权，经过前</p>

期的尝试与技术应用的不断积累，产品性能已得到了逐步提升，公司码垛机器人、焊接机器人、SCARA 机器人的部分产品性能已实现与国际品牌并跑。此外，公司拥有核心技术及长期沉淀的系统解决方案能力，将工程机械领域作为一般工业的突破口，凭借丰富的智能制造解决方案经验，根据客户需求及实际应用场景，为其提供系统性解决方案，增加客户黏性。通过大量系统解决方案案例的积累，有利于促进公司产品的推广，提升公司产品的市占率。

7、公司减速机、伺服电机用的是外购吗？

答：公司在机器人产品上使用的减速机、伺服电机均为外购。

8、公司变频驱动业务发展的怎么样？

答：公司变频驱动业务聚焦于智慧水务、暖通空调、物流起重，以及轮胎橡胶等通用机械行业，并为客户提供整体电控解决方案。公司变频驱动业务长期聚焦智慧水务、暖通空调、物流、起重等细分市场。

9、公司利润率较低是什么原因？

答：一方面，公司子公司有代理业务且占比较高，公司也在不断进行产品结构调整，提升运营管理效率，优化供应链，从而提升公司的整体盈利水平。另一方面，公司 2017 年发行的可转债，增加了一定的财务费用。

10、公司中长期的发展规划？

答：公司通过整合组织机构，完善流程制度体系，提升组织能力；同时，继续推进变革，落地经营工作方针。公司将立足自动化、信息化、智能化，以智能制造为引擎，以追求极致为灵魂，以差异化优势为手段，使智能制造、运动控制、变频驱动、工业机器人、电梯控制各大板块比翼齐飞。其中：

智能制造业务：依托在汽车白车身领域的成功经验和优势，在白车身领域保持稳定发展，快速拓展一般工业，加快行业头部客户的推进，快速完成行业布局，从而提升品牌影响力，在行业取得领先优势。

机器人业务：聚焦大客户战略，不断创造市场需求，发现特定的细分领域，提升营销能力，集中力量快速建立优势地位，同时成为公司智能制造业务发展的强有力支撑者。

运动控制业务：打造以 $\Omega 6$ 为统一平台的伺服产品，提升产品竞争力；利用现有的丰富客户资源，加速市场布局，提升公司产品的市场份额；提升业务层级，加强解决方案能力建设。

变频驱动业务：紧抓进口替代机会，对标国际知名品牌，以客制化产品、快速的服务响应机制等优势，深耕于既定的行业细分市场，提升市场

	<p>占有率。</p> <p>电气控制系统业务：公司为电梯行业提供核心产品及解决方案。依靠“电梯云”为客户提供业务增值的同时发掘电梯全生命周期的价值和商业机会。</p> <p>海外业务：加快海外业务拓展，从电梯业务快速扩展到变频器、伺服、机器人和智能制造业务。采用与大客户合作、服务本地化原则，与客户在海外的生产基地捆绑合作，快速响应客户需求，共同发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年6月30日