

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：2021-008

<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	嘉实基金：马丁、张庆平；高盛资产：纪美惠；Fidelity：周波；交银施罗德基金：田彧龙；国元证券：张晋；摩根士丹利华鑫基金：曹群海；等
<b>时间</b>	2021年8月24日（周二） 下午 13:30-14:30
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、董秘杨丽莎女士对公司 2021 年半年度报告做简要介绍。</p> <p>2、公司上半年业绩比较好的原因是什么？</p> <p>答：一方面，自动化行业整体比较好；另一方面，公司内部在市场端、技术端、组织建设、管理等各方面做了很多的工作，提升了公司的经营能力。今年上半年，公司各项业务较去年同期均有所增长，其中机器人业务、电梯控制类业务和变频器业务大幅增长。</p> <p>3、公司机器人、电梯、运动控制业务的优势是什么？</p> <p>答：（1）机器人业务：公司从 2011 年开始机器人的研发，经过长周期的研发投入，为机器人面向细分市场的深度开发奠定了技术基础。加之，根据细分战略，公司对机器人机型进行了重新定位和选择，经过不断的研发创新和技术突破，目前，公司的码垛机器人和弧焊机器人工作效率均实现了与国际品牌并跑。公司的 SCARA 机器人作为国内的领先者，同时深耕细分行业，比如 SCARA 螺丝锁附机精耕细作，配套专用软件、专用视觉系统、多种解决方案供客户选择，以节拍高、智能、稳定、精准的特点成为</p>

国内这一领域的领先者。

(2) 电梯业务：公司一直以来在电梯行业深耕细作，在知名大客户中始终保持优势地位。公司拥有为客户提供整体解决方案的供应能力，可以实现从设计到交付与客户快速对接的运行模式，使整个供应链结合得更为紧密，更具效率，也提升了客户黏性。

(3) 运动控制业务：一方面，公司子公司会通科技专业从事伺服系统及其他运动控制类设备销售及服务，在国内拥有庞大的销售网络和客户资源；另一方面，公司在运动控制领域通过多年的研发积累，不断推陈出新，已经建立了完整的伺服驱动系统、视觉、PLC/PAC、PC-Based 控制器等运控产品，在行业中树立了一定的品牌影响力。

4、公司芯片用的是国外的产品还是国内的？提前备库吗？会影响我们的出货吗？

答：芯片用的主要是国外产品。公司上半年，运营端、研发端等各部门都在积极做保交付的工作，公司会根据订单和计划做相应的备库。目前，公司已经积极组织资源，加强与战略供应商的合作，加大储备。同时，公司通过研发技术来积极寻求国产元器件的替代，降低关键物料短缺造成的影响。

5、公司第二季度毛利升高原因是什么？

答：主要是产品结构和质量的提升使得公司盈利能力增强。

6、公司在建工程昆山工厂和松山湖项目现在进展如何？

答：昆山工厂主要面向子公司晓奥享荣的汽车智能柔性焊接产线以及一般工业的自动化柔性生产线等；松山湖项目正在建设中。

7、公司可转债方面有什么打算？

答：公司现阶段的焦点放在业务增长和盈利能力提升上，提质增效，希望能以更好的业绩回报投资者。

8、公司未来降本的空间有多大？零部件是自制还是外采？

答：公司机器人业务的减速机和机器人的结构件是外采的。公司通过原材料的部分国产替代，自身研发构建和工艺设计改善，自动化改造后的人工成本节约，以及组织架构的优化调整，打通供应链，增强公司的议价能力等措施来实现降本。

9、电梯业务是存量改造比较多还是新房业务比较多？

答：住宅、商业地产、交通基础设施等建设刚性需求使得新梯市场总

	<p>是有的，存量市场的旧梯改造以及维保市场都是电梯业务的增长点。公司在相对成熟的电梯行业致力于为行业的发展做出新的贡献，推出了电梯云产品。公司电梯云产品系根据工业行业发展趋势，将数字化、智能化、高效节能、智能制造的理念逐步引入到产品规划中，促进行业生态的变革。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月25日