

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：2022-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司；BOYU CAPITAL EQUITY STRATEGY 2014, LIMITED；恒越基金；华安基金；上海开思股权投资基金管理有限公司—开思子规私募证券投资基金；国泰君安自营部；淡马锡；民生证券；中信建投机械；等
时间	2022年4月26日（周二） 上午 10:30-11:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 武玉会先生 董事、副总经理 蔡亮先生 财务总监、副总经理 李国范先生 董事会秘书、副总经理 杨丽莎女士 副总经理 周广兴先生 企业技术中心主任 田永鑫先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、董秘杨丽莎女士对公司 2021 年度经营情况做简要介绍。</p> <p>2、面对原材料上涨，公司有何应对措施？</p> <p>答：公司一是推动研发加速国产替代的设计更改和测试验证进行供应链的整合，目前公司产品的国产化率达到了 85%。二是结合市场情况预估需求进行战略性备库。三是对公司部分产品进行了相应的调价。四是挖掘自身，进行技术和产品的迭代，提高盈利能力，来确保更少的受到原材料上涨的影响。</p> <p>3、2021 年公司工业机器人业务增长的原因以及未来发展思路？</p> <p>答：2021 年得益于 3C 行业的发展以及公司前期的研发积累和技术优势，公司机器人业务有较好发展。未来公司一方面会继续深耕 3C 行业，</p>

保持优势。另一方面随着外资机器人品牌供应链承压以及国内机器人品牌产品性能的不断优化,使得国内机器人品牌进入锂电和光伏等新能源行业成为可能,未来公司会布局和拓展锂电和光伏等行业。

4、各个板块 2021 年上半年和下半年增速不同的原因?

答: 2021 年上半年,公司各个板块的业务都保持了较高的增长态势。另外受芯片短缺影响,虽然第一时间开始国产替代,但国产芯片的认证和供货也需要一定的时间,此外,3C 行业开年景气度高需求旺盛,促进了公司桌面机器人的高速增长,但后期需求放缓桌面机器人的增速也有所下降。但由于事先布局,公司的 SCARA 机器人和六轴机器人依旧维持了较高增长的态势。

5、疫情对公司下游需求以及生产交付分别有怎样的影响?

答: 疫情在核心物料、人员以及物流等方面都产生了一定的影响,不仅是对上海,对深圳,对全行业都产生了影响。首先,公司面对疫情快速反应,早在封闭之前就取得政府认可,关键人员早已驻厂将近一个月,公司的生产并没有停下来,公司对客户的服务也没有停下来。其次,疫情给公司带来危机的同时,也给公司带来了机会。一是业务机会,疫情过后市场对于自动化升级的需求会加大。二是能力建设,在疫情之下公司已启动杭州、深圳等多个生产基地进行联动生产保障,加大公司抵抗疫情的能力。

6、公司 2021 年年度报告以及 2022 年第一季度报告中经营活动现金流和净利润存在差异的原因。

答: 公司一直都比较重视回款,所以公司的经营活动现金流都远远高于净利润。2022 年第一季度经营活动现金流出现负值的原因,一是由于生产周期的原因。二是由于公司进行战略性备库,支付部分款项造成。

7、合并报表发生变化的原因?

答: 这是基于公司未来发展规划做出的选择。在过去 20 多年的发展过程中,新时达积累了很多业务,不管是健康的还是不健康的,但是我们认为未来要想可持续的发展,就应该更多的聚焦在主赛道上。所以提出了以运动控制技术为核心,专注于伺服驱动、变频调速、机器人和工业控制器等产品,发展数字化与智能化,为客户提供优质的智能制造综合解决方案的战略路径,去逐步剥离非核心业务,集中资源聚焦主赛道,提高竞争力。

8、松山湖的建设情况,预计能释放多少产能?

答: 松山湖项目正在建设中,包含了 1 万台的 SCARA 机器人产能规划。

	<p>9、公司各个板块是怎样实现业务联动、业务协同的？</p> <p>答：公司的战略路径是以运动控制技术为核心，专注于伺服驱动、变频调速、机器人和工业控制器等产品，发展数字化与智能化，为客户提供优质的智能制造综合解决方案。为此，公司一方面调整业务模式，构建了集成作战的业务模式，通过对关键客户关键行业的拓展，共同聚焦在一个目标上，实现资源的横向拉通，提高工作效率。另一方面公司调整了组织结构，构建了以行业经理为抓手统一行业应用管理模式，充分利用全集团客户资源和销售资源，聚焦行业头部客户，实现集团业务联动，使客户价值最大化。</p> <p>10、预计 2022 年海外业务的增长情况？</p> <p>答：新时达的愿景是成为智能制造领域的国际著名品牌，海外市场一直在公司的规划之内，在整个疫情非常严重的情况下，公司制定了相应的策略，也得到了员工的大力支持，我们已经陆续向德国、马来西亚派驻员工去开拓当地市场。目前我们与欧洲客户的联系在增强，公司的电梯云、EOCD 以及电梯控制柜等产品将会亮相奥格斯堡电梯展。</p> <p>11、各个板块业务有没有增长目标，资源侧重在哪个方面？</p> <p>答：从商业计划角度，各个板块业务都确定了相应的目标。公司会根据每个季度不同的市场形势变化以及发展情况，机动的去调配资源。</p> <p>12、2021 年在市场销售团队布局和考核指标方面有哪些成效以及 2022 年有何举措？</p> <p>答：2021 年公司构建了以客户为中心的盈利体系，不断加大前端投入，形成了销售技术服务一体化的综合销售组织结构，同时在制定计划上进行精简，让销售更加清晰明确目标，将各个区域分散的销售逐步集中形成协同作战能力，增加业务机会。2022 年会在 2021 年的基础上进一步完善，加大除了销售以外的技术支持和服务资源支持，让一线人员能更快地解决客户问题，提升客户的黏性，提高市场占有率。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 28 日