

	招商基金 银华基金 前海开源	高岩 华强强 易千	孙慧 李昆 张雨 张梓杰
地点	电话会议		
会议	现场调研		
时间	2023年2月1日9:30至11:00		
参与单位名称 及人员姓名	德邦证券 华金证券 天弘基金	何思源 刘荆 胡东	陈瑞基 汤晨
地点	公司301会议室		
上市公司参会人员姓名	董事长兼总经理邓喜军；董事、董事会秘书陈博；证券事务代表张俊辉		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>(一) 现场调研人员参观公司厂区。</p> <p>(二) 交流主要内容：</p> <p>董事、董事会秘书陈博介绍公司基本情况。</p> <p>1 问：近期，工业和信息化部等十七部门关于印发《“机器人+”应用行动实施方案》，对公司会有怎样的影响？</p> <p>答：公司长期致力于智能制造装备领域，在主要产品应用领域具有核心竞争力与技术积累；公司通过持续的技术研发与产品创新，实现了产品多品类扩张，并将多品类创新产品与制造业用户生产场景相融合，引领应用领域智能制造装备发展。公司秉承技术领先的差异化竞争策略，于2015年成功研发具有完全自主知识产权的高端特种工业机器人，并纵向拓展研发了电石捣炉机器人系统、炉门自动开关系统、巡检机器人等周边系统。随着系列产品的推广应用，公司积极实施面向电石矿热炉领域的智能工厂整体方案，2022年已分别与内蒙古君正化工有限责任公司、宁夏英力特化工股份有限公司签订电石成品后处理智能工厂/车间合同，合同总额合计3.6亿元，打开行业成长的天花板，市场空间及潜在合同额有望数倍放大。</p> <p>《“机器人+”应用行动实施方案》是落实《“十四五”机器人产业发展规划》重点任务，加快推进机器人应用拓展的行动，明确主要目标，到2025年，制造业机器人密度较2020年实现翻番，服务机器人、特种机器人行业应用深度和广度显著提升，机器人促进经济社会高质量发展的能力明显增强。聚焦应用重点领域，打造一批“机器人+”应用标杆企业，开展“机器人+”应用创新实践。</p> <p>从相关产业政策的规划目标可见，智能制造产业，机器人产业面临史无前例的发展机遇，从公司长期在智能装备工业领域的产业实践看，智能制造装备领域、机器人产业将持续蓬勃发展。公司有能力、有信心更好地满足客户向数字化、智能化方向转型对智能制造装备、特种作业机器人及工业服务的需求。</p> <p>2 问：公司固体物料后处理产品的优势或核心竞争力是什么？</p> <p>答：技术领先优势是公司重要的核心竞争优势。公司的固体物料后处理智能装备产品具有高速、高精度、运行稳定的特点，是替代进口的高端装备，能够在高速运行的基础上精准称重，提高客户的生产效率，有效地为客户节约物料成本，适用于对高效、安全生产要求比较高的客户生产环境。公司在国内产品应用领域，产品、技术处领先水平。从智能制造整体解决方案看，公司将多品类创新产品与制造业用户生产场景相融合，助力用户实现工厂数字化、智能化改造，实现智能制造。公司在国内主要产品应用领域享有持续领先的知名度、美誉度和客户忠诚度。</p> <p>3 问：公司的FFS产品主要用于包装什么物料？</p>		

答：FFS 是制袋-填充-封口（英文名称为 Form-Fill-Seal）一体化技术的英文缩写，是用筒形塑料薄膜卷在线制成包装袋后，将电子定量秤称量的额定物料填充到袋子内，再将袋口熔合封好，并完成对料袋检测和输送的成套系统。最初公司研发并应用的 FFS 产品用于称重包装颗粒物料，2021 年，公司在颗粒物料重膜（FFS）自动称重包装技术的基础上，成功研发应用于 PVC（粉料）重膜（FFS）高效称重包装产品，并推广应用于其它粉料包装物应用领域。公司的 FFS 全自动包装成套系统具有高速度、高精度、运行稳定的特点，可满足客户更高效的生产需求。

4 问：客户通常什么情况下会有升级换代意愿？

答：公司通过新型、高效的产品引导客户升级换代需求，公司高性能的新型产品能够带给客户更好的经济性，降低生产成本，运营更高效，客户有较好的升级换代意愿。

5 问：公司 2022 年公告了近 16 亿的合同，2023 年目前已公告 1.9 亿的合同，公告的合同总额和单体合同额都有大幅增长，想了解主要原因？

答：公司面对中国制造产业升级对智能制造装备的旺盛需求，积极实施技术研发与产品创新，实现产品多品类扩张，公司的固体物料后处理智能制造装备、电石矿热炉智能车间、新能源原料后处理智能装备为代表的非规则物料智能制造装备产品需求强劲，公司制定实施的产品服务一体化经营策略成果显著，一体化工业服务与智能制造装备产品销售形成良性互动，相融相长；随着公司产品多品类扩张及智能制造整体解决方案的实施，单一目标用户合同金额得到有效放大，期间大级别的配套合同持续落地。

6 问：公司 2022 年的合同主要会对哪个期间的业绩有影响？

答：智能制造装备类产品合同，根据合同约定的交货时间，并考虑智能装备类产品需要根据用户现场条件进行安装、验收的情况，2022 年度智能制造装备类产品合同主要对 2023 年和 2024 年业绩有积极影响。

7 问：公司工业服务主要包括哪些内容？

答：公司的工业服务业务主要包括备品备件销售、设备检维修改造、设备保运服务、生产一体化托管运营服务等综合产品服务。其中，生产一体化托管运营服务，可理解为生产运营业务整体外包，由用户购置设备，设备生产的日常操作，客户与公司通过合同的形式，约定由公司完成，对于在某一时段内履约情况，用户根据服务完成量进行结算。作为设备制造商更了解设备，能够降低客户经营成本，实现双赢。

8 问：近年来公司的工业服务营收持续增长，智能装备和工业服务如何协同影响？

答：产品服务一体化是公司的重要战略之一，公司的一体化工业服务与智能制造装备产品销售形成良性互动，相互促进，增强了客户粘性，有效地延伸了产业链，已形成以产品销售带动产品服务、以产品服务促进产品销售的优势格局，公司的智能装备业务与工业服务业务协同发展，“智能装备”+“工业服务”构成业绩驱动的双引擎。

9 问：公司工业服务发展空间如何？

答：公司的智能装备工业服务，一方面会随着产品销售以及设备存量的增长保持稳健增长；另一方面，会对客户的深层次服务需求给予积极响应，在公司承接新的生产运营类工业服务项目后，服务规模有望快速上台阶，进而提升公司经营抗风险能力，成为公司重要的收入和利润来源。2021 年 8 月，公司被国家发展和改革委员会确定为国家“先进制造业和现代服务业融合发展试点单位”，2022 年公司入选工信部服务型制造示范名单。公司 2021 年工业服务营收 6.15 亿元，其中运营、售后类工业服务实现营收 5.11 亿元，这个规模对应智能装备应用领域的客户产能规模，渗透率不高，公司工业服务业务未来的空间值得期待。

	<p>10 问：想了解公司智能装备产品的订单周期情况，新能源方向的产品的订单周期如何？</p> <p>答：公司签订订单后，根据交货时间组织实施，智能制造装备类产品，从实施到确认收入通常需要 6 至 18 个月。公司产品实际发货、运输及交货日期，要根据用户的现场条件（如基建、场地条件），与用户协商确定。订单周期跟项目类型有关，通常新建项目的订单周期较长，升级换代项目的订单周期相对较短。通常高温作业机器人系列产品订单周期较短、多晶硅（不规则物料）后处理智能装备订单的周期略短，智能工厂整体解决方案的订单周期较长。</p> <p>11 问：想了解公司“点→线→面”研发路径的优势？</p> <p>答：纵观公司技术、产品研发及产业化进程，公司进入新行业、新领域，通常以关键单机设备（“点”）切入；在突破性解决行业痛点后，快速组成自动化生产线（“线”）；随着技术的积累和对行业理解的深入，进而完成智能制造整体解决方案（“面”），助力用户向数字化、智能化工厂升级。这种由“点→线→面”的技术进步进程，有助于公司集中资源，降低技术开发风险，打开行业成长的天花板，市场空间及潜在合同额有望数倍放大，全面提升公司的核心竞争力。</p> <p>12 问：公司的产品应用于特定领域，想了解公司新产品研发成功后如何推广？</p> <p>答：公司的新产品研发成功后通常进行示范应用，通过行业会议的形式进行推广，行业会议针对性强，对公司的产品销售推广非常有帮助。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 15 日