

证券代码：301187

证券简称：欧圣电气

苏州欧圣电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>电话交流会</div>
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 徐乔威、王楠瑀 国泰基金 陈雨杨 西南证券 方建钊、龚梦泓 长信基金 李夷 长城基金 尹宁 国联安基金 石林 银河基金 杨琪
时间	2024 年 1 月 22 日
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 罗刚 证券事务专员 段立文
投资者关系活动主要内容介绍	<div>一、投资者问题主要答复</div> <div>1、请介绍一下公司的基本情况？</div> <div>答：苏州欧圣电气股份有限公司主营业务为空气动力设备和清洁设备的研发、生产和销售，主要产品为小型空压机和干湿两用吸尘器。小型空压机是一种用以压缩气体的设备，它能够将电机的机械能转换成气体压力能，主要为气动工具提供动力源，应用场景为住宅或公共建筑的建造和汽车</div>

	<p>维修养护店等家庭及商业场所以及小型加工制造业等。干湿两用吸尘器因干湿两用、容量大、能吸附较大介质等特性，适用于家用、商用等各种场所。公司产品主要出口到北美等地的各国际知名家居用品连锁零售商，例如：The Home Depot、Lowe's、Walmart、Costco、Menards、Harbor Freight Tools 等。公司自成立以来，其主营产品通过品牌授权、ODM 等模式在北美市场占据了一定比例的市场份额；同时积累了深厚的技术基础，逐渐奠定了公司在北美市场的行业领先地位。近年来公司客户从北美地区逐渐拓展到欧洲、南美洲、澳大利亚、新西兰、中东、日本、韩国等地区。</p> <p>2、公司的核心优势有哪些？</p> <p>答：公司的核心优势包括快速的技术创新能力、高性价比的产品，以及深度合作的优质渠道资源等，公司已经建立起稳定的知名零售商销售渠道。经过多年市场开发，公司已经与 Walmart、Lowe's、The Home Depot、Costco 等数十家国际知名零售商建立了稳定的合作关系，公司在北美等地配备了本土化的专业销售团队和市场开发人员，通过帮助上述全球知名零售商开发设计其自有品牌产品，同时使用知名品牌授权商的中高端品牌对大型零售商进行销售，成功搭建起完善的海外知名零售商销售网络。</p> <p>同时，公司具备关键零部件自制的垂直一体化生产优势。公司建立了精益化生产管理模式。除此之外，公司具备快速的研发反应能力。基于多部门的研发参与机制和扁平化的研发项目管理制度，公司能够适时对市场和客户的最新需求做出快速反应以确保产品不断迭代更新。随着消费者在产品外观设计、功能等方面的需求日新月异，近年来，公司研发部门每年在小型空压机和干湿两用吸尘器方面都设计出数十款新产品，得到了品牌商和零售商的充分认可，可以满足不同类型的消费者需求。</p>
--	--

	<p>3、请简单介绍一下公司在市场、产能和产品方面的下一步规划？</p> <p>答：公司在市场、产能和产品方面的规划主要包括：</p> <p>（1）持续开拓海外市场。除了继续保持在北美市场的优势地位外，也会通过上述深度合作客户在新区域的市场导入，增加公司产品打入到这些零售商在欧洲、南美、澳洲、日韩等地的市场份额；同时开拓与欧洲等当地知名零售商的合作渠道，或者自建销售网络等，提高产品知名度与竞争力。</p> <p>（2）扩大产品产量，提高生产能力。公司除了通过对现有产线的自动化改造以提升苏州工厂的产能外，公司还在马来西亚等地建设新工厂，以提升产能，满足不断增长的市场需求。</p> <p>（3）丰富产品种类。除了现有主营产品小型空压机和干湿两用吸尘器外，公司近年来不断研发、储备包括洗地机在内的新产品，公司将围绕清洁电器和空气动力设备这条主线，持续推出更多满足市场多样化需求的新产品。</p> <p>4、最近市场比较关注公司的护理机器人，能介绍一下公司的护理机器人吗？</p> <p>答：公司子公司苏州伊利诺护理机器人有限公司自成立以来，一直致力于研发和改进护理机器人产品，不断提升产品品质和用户体验，目前已积累近十年研发经验，建立起优质的销售网络，在用户中获得了良好的口碑。随着社会老龄化加速演进，失能或半失能老年人对于专业护理服务呈现刚性需求，但目前市场上提供专业护理服务的人员数量不足、缺乏规范培训、护理费用高昂且护理效果难以保证。公司研发的可穿戴护理机器人可以自动感应、自动识别失能、卧病人员的卧床状态，自动检测、自动处理卧床老人或病人的排泄物，并自动记录患者排泄情况，使卧病患者始终保持清洁干爽无异感，有效避免传统纸尿裤处理病患排泄物所带来的</p>
--	--

	<p>有残留、有异味、病患易感染等缺点，降低亲属、护工照料患者的劳动强度，使卧病患者有尊严地生活。目前，对于公司的第五代护理机器人，用户给予了积极评价和充分认可，除新增更多国内客户外，美国等地的海外客户也在试用中。除了持续增加对产品本身的研发和投入力度外，公司还将加大对护理机器人产品的市场推广与品牌宣传力度。</p> <p>5、公司护理机器人的工作原理是什么？</p> <p>答：公司护理机器人由工作头、软管组件、主机等组成，病患以穿戴方式将嵌有工作头的包裤穿在下半身，工作头通过软管与主机连接，工作头内设有污便传感器和抽吸及清洗、烘干自动处理装置。护理机器人在自动模式下检测到病患排便信号或者手动操作排便处理按键后，护理机器人系统进入排便处理流程，主机启动真空泵进行抽吸处理，同时启动空气净化，主机开启水泵用设定好温度的温水分别对工作头内胆和病患私处进行清洁处理，抽吸冲洗结束后，系统进入暖风烘干处理流程，连续工作数分钟之后，停止烘干处理，护理机器人工作流程结束。</p> <p>6、如何看待护理机器人的市场前景？</p> <p>答：相对于其他产品而言，护理机器人在国内外都是一个新生事物，市场本身也还在培育中。公司在 2013 年以后每年有小批量的生产与出货，目前市场对于该产品的需求还未完全打开，主要有以下两方面原因：</p> <p>一是，人们对于该产品的接受是一个理念改变的过程。过去，在家中出现失能或者半失能老人而自身又无暇照料的情形下，人们的惯常做法是将老人送到养老院、护理院或者聘请护工，情感上不愿交给一个机器去处理，或者不相信机器能处理好。在护工护理费用日趋高昂，人工护理可能存在偷懒、质量不稳定等道德风险的背景下，人们对于通过护理机器人进行智能化辅助护理的接受度也在逐渐提高。</p>
--	--

	<p>二是，产品本身也在不断完善中。护理机器人的研发和生产是一门综合学科，涉及到材料、工艺、软件、算法、芯片以及用户体验等，加之该用户群体的身体状态一般都比较糟糕，使用中难免会出现各种状况或问题，要达到用户完全满意是比较难的。所以公司产品十年间也从第一代持续升级到第五代，不断打磨、完善，提升用户体验感和满意度，这本身也需要时间。</p> <p>目前，护理机器人业务在公司营收中占比还很小，但公司十年来始终坚定对护理机器人产品的研发信念，正是基于对老龄化不断加深、人口出生率下降导致的人工成本增加、护理费用提高等未来趋势的判断，失能失智老人的大小便智能化辅助处理实际上是一种刚性需求，因之涉及人格尊严与隐私，也是一种人文关怀，通过智能化工具处理可有效提高该群体的生活质量。所以我们认为该类产品的市场前景非常广阔，近日，国家也专门出台了对包括智能护理机器人在内的老年护理辅具的专项扶持政策，相信该产品将迎来快速发展的历史机遇期和政策风口期。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 1 月 22 日