

证券代码：300607

证券简称：拓斯达

债券代码：123101

债券简称：拓斯转债

## 广东拓斯达科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024003

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 电话/网络会议
参与单位名称及 人员姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 04 月 29 日 15:00—16:30
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司 接待人员姓名	董事长、总裁：吴丰礼 财务总监：周永冲 副总裁、董事会秘书：谢仕梅 独立董事：周鑫 保荐代表人：常江
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1. 报告期内，公司在控制系统、视觉应用等技术领域实现了多项新突破。请问，公司未来在研发方面的重点将放在哪些领域，以及如何确保这些研发投入能够有效转化为市场竞争力？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司将保持对工业机器人、数控机床、注塑机三大产品的长期投入，持续引进高端技术人才、加大研发资金投入，提升核心零部件技术优势及产品应用优势，加深对市场需求痛点的把握及响应能力，提高产品质量性能的同时提升产品性价比，进一步提升核心竞争力。此外，公司全面的产品线及技术储备是现阶段大模型公司在工业领域实现落地所需的重要硬件载体，公司将持续推进 AI 大模型与机器人的融合及应用，尽快推动研发成果在应用场景下沉。未来，</p>

我们的工业产品将进一步实现智能化，可迅速降低操作门槛，有效提高生产效率、降低生产成本，具有广阔的应用场景。感谢您的关注！

**2. 面对 2023 年的市场竞争和挑战，公司采取了‘做减法’的策略，主动收缩项目类业务。请问这一策略调整背后的长期考量是什么，公司将如何确保在减少项目类业务的同时，能够持续增强公司的市场竞争力和盈利能力？**

答:尊敬的投资者，您好！公司的业务分为“产品类”和“项目类”，2022 年开始公司将非主营业务、利润低、交付周期长的项目主动做了删减，让业务更聚焦于主业，以工业机器人、注塑机、数控机床三大产品为核心，持续优化业务及产品结构，提升标准化生产能力。项目类业务是大客户模式，订单金额大、容易形成较大规模，但难以标准化、毛利率不高。公司对其的定位主要是“贡献利润+业务导流”，近两年公司更加注重项目类业务的“质”而非“量”，因此项目规模有所收缩。在当下业务结构调整阶段，公司会对项目和产品业务分开考核——项目类重点考核盈利能力和风险把控能力，产品类重点考核出货量和市占率。随着公司产品线的发展壮大，业务结构会进一步优化，产品的出货量及毛利率双重增长，叠加项目的盈利能力及运营质量提升，将会推动公司整体盈利水平持续修复。感谢您的关注！

**3. 公司在人形机器人领域的技术储备如何，未来有没有涉足此领域的打算？**

答:尊敬的投资者，您好！公司目前在机器人相关领域的研发布局为工业机器人本体以及控制器、伺服驱动、视觉系统等核心底层技术，部分核心技术与人形机器人有一定的相通性。人形机器人属于机器人的未来重要发展方向，未来公司会持续关注人形机器人相关的技术迭代及行业发展变化，在条件成熟及时机合适的情况下积极把握相关合作机会。感谢您的关注！

**4. 2023 年公司还是有些增收不增利，公司有什么办法和措施实实在在地提升净利润**

答:尊敬的投资者，您好！由于公司主动收缩项目类业务，目前属于业务结构调整引发的“阵痛期”。未来，公司将持续以工业机器人、数控机床、注塑机三大产品为核心，持续提升标

准化生产能力，同时会进一步提升项目质量、优化项目运营能力、加强风险把控，从而提升盈利能力。目前公司多关节机器人、数控机床、注塑机产品都属于成长期，我们会深刻洞悉客户痛点及需求，利用自身长板进行差异化竞争，结合优势应用领域进行技术攻关、产品升级、方案设计，构建非对称优势。直角坐标机器人、注塑机配套设备虽然在国内的市占率排名靠前，但还有很大的提升空间，我们要构建极具优势的产业链，在研发、设计、制造、品质、供应链等每一个环节都做到极致，叠加优势，从而提升综合竞争力。随着公司产品线的发展壮大，业务结构会进一步优化，产品的出货量及毛利率双重增长，叠加项目的盈利能力及运营质量提升，将会推动公司整体盈利水平持续修复。感谢您的关注！

**5. 年报中提及了宏观经济波动、应收账款、产品替代及技术失密等风险。请问公司在风险管理方面有哪些具体的策略和措施，以应对未来可能出现的各种不确定性？**

答:尊敬的投资者，您好！1、为应对宏观经济波动和下游行业周期变化风险，公司坚持加大研发投入，继续吸纳优秀研发人才，不断提升自主技术创新水平和新产品的研发能力，持续提升产品和方案的竞争力；深入推行大客户战略，在深挖现有下游领域客户新需求。2、为应对应收账款风险，公司不仅积极落实原有措施，如制订回款计划、对新老客户的信用等级适时评估、增加承兑汇票等工具的支付比例，而且进一步加大了对优质客户的开发力度，降低客户使用商业汇票支付比例，对付款能力差、信用低的客户进行淘汰。3、为应对产品替代及技术失密的风险，公司坚持以市场为导向的技术研发及科技创新，以客户的实际需求为出发点，积极整合研发资源，持续加大研发人才引进力度，进行研发全流程管理。研发效率显著提高，新产品能够快速导入市场满足客户需求，抢占市场先机，尽可能降低资源错配从而错失市场机遇的风险。4、为应对公司快速发展面临人才不足的风险，公司制定了具有竞争力的薪酬体系，加强对员工的技能培训、安全培训、职业发展培训，提高员工的综合素质，建立综合性的高素质人才梯队，为公司的快速发展提供强劲动力。感谢您的关注！

**6. 请问贵公司 2023 年企业工作之一内部机构调整完善完成了**

吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司整体架构主要分为三层——前台为营销战区、中台为各大事业部、后台为职能部门，前台、中台、后台协同作战。基于共创、共治、共享、共担的治理逻辑，为了提升管理效率，最大化地拉通资源，公司在矩阵式的架构中，保留前中后台层层递进，还分为了产品与解决方案、销售与服务体系、运作与交付体系三大纵向模块。感谢您的关注！

**7. 年报中提及公司正与头部 AI 大模型公司探索验证，共同构建 AI 工业生态。请问目前这一合作进展如何，公司计划如何利用 AI 技术提升智能制造的效率和质量？**

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年开始研发新一代面向工业应用场景的运动控制器平台，其中底层软件平台采用基于虚拟化技术的实时操作系统、工业中间件和运动控制解决方案，应用软件平台采用云边端架构，与 AI 大模型深度集成，支持智能编程和图像循迹等高端应用。AI 机器人是工业应用的未来趋势，通过 AI 大模型来实现工业产品的智能化，将使用工业产品所需专业技能的载体从人转变为 AI，可迅速降低操作门槛，提高生产效率、降低生产成本，具有广阔的应用场景。目前公司正与头部 AI 大模型公司共同探索验证，共同构建 AI 工业生态，后续可应用路径包括无序分拣、码垛、拆垛等工业场景。感谢您的关注！

**8. 2023 年聚焦主业后有没有对营收和利润上有比较积极的影响**

答：尊敬的投资者，您好！2024 年一季度，公司实现营业收入 10.01 亿元，同比增长 25.24%；实现归母净利润 0.30 亿元，同比增长 148.70%；实现扣非归母净利润 0.26 亿元，同比增长 169.79%。同时，产品类业务实现稳健增长，其中公司自产多关节机器人订单量同比增长超 45%，出货量同比增长超 25%；直角坐标机器人实现收入及毛利率同步稳定增长；注塑机出货量同比增长 88%，收入同比增长超 90%，其中电动注塑机销售量接近 2023 年全年水平。感谢您的关注！

**9. 公司是否已经有具体的 AI 驱动产品和服务投入市场？如果有，请问市场反馈如何？如果没有，预计何时会有相关产品推**

出？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年开始研发新一代面向工业应用场景的运动控制器平台，其中底层软件平台采用基于虚拟化技术的实时操作系统、工业中间件和运动控制解决方案，应用软件平台采用云边端架构，与 AI 大模型深度集成，支持智能编程和图像循迹等高端应用。目前公司正与头部 AI 大模型公司共同探索验证，共同构建 AI 工业生态，后续可应用路径包括无序分拣、码垛、拆垛等工业场景。感谢您的关注！

**10. 公司 2023 年营业收入同比下降 8.65%，请问这一下降的主要原因是什么？**

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年营业收入同比下降 8.65%，主要原因为：1、工业机器人及自动化应用系统业务同比下降 24.80%，主要原因为：1) 受到行业竞争加剧的影响，直角坐标机器人收入同比下降 21.35%；2) 公司今年主动收缩贸易类机器人业务，该业务收入同比下降 60.59%；3) 公司 2023 年进一步收缩项目类业务，更加专注于“机器人+”应用的研发及布局，降低个性化项目的业务比重、提升标准化生产能力，因此自动化应用系统业务规模有所减少，但该业务盈利能力得到改善，毛利率较去年同期增加 3.23 个百分点。2、智能能源及环境管理系统业务同比下降 9.40%，主要原因为随着近年来项目类业务的规模持续增长，公司开始更加注重项目类业务的“质”而不是“量”，因此进一步主动收缩利润低、交付及验收周期长的项目，导致收入规模有所减少。感谢您的关注！

**11. 净利润同比下降 37.01%，远大于营业收入的下降幅度，这是否意味着公司的盈利能力出现了问题？**

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年度营业收入同比下降 8.65%，净利润同比下降 37.01%，净利润下降的主要原因为：

1) 营业收入占比较高的智能能源及环境管理系统业务收入同比下降 9.04%，毛利率下降 3.07 个百分点，导致毛利同比减少 11,984 万元；收入下滑的原因主要为随着近年来项目类业务的规模持续增长，公司开始更加注重项目类业务的“质”而不是“量”，因此进一步主动收缩利润低、交付及验收周期长的项目，导致收入规模有所减少。毛利率下滑的原因主要为部分项目在接单初期的概算毛利水平尚可，但是在方案实施过

程、验收结算等方面超出预期，导致个别项目利润极低甚至有所亏损，从而拉低了整体盈利水平。基于业务结构调整的规划，后续公司会进一步提升项目质量、优化项目运营能力、加强风险把控，提升盈利水平。 2) 公司 2023 年度期间费用同比增长 3.83%，主要原因为财务费用同比增加 53.94%，主要系报告期内汇兑损失增加所致。感谢您的关注！

**12. 公司 2023 年的营收和净利润均比同期有所下降，但经营活动产生的现金流量净额增长，增长的主要原因是什么？**

答:尊敬的投资者，您好！公司 2023 年的营收和净利润均比同期有所下降，但经营活动产生的现金流量净额增长，主要原因为 2023 年度销售收现比较去年同期增长 7.25%，报告期内加大金单、云证、融信通等其他金融产品的推广应用致购买商品、接受劳务支付的现金同比下降 7.05%，经营活动产生的现金流量净额同比增加 39.30%。感谢您的关注！

**13. 为什么年报连续好几年计提好几个亿**

答:尊敬的投资者，您好！依据《企业会计准则第 8 号-资产减值》和公司财务规章制度的规定，本着谨慎性原则，公司对合并报表范围内的应收账款、其他应收款、存货、可供出售金融资产、长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产、商誉等资产进行了全面清查，对应收款项回收的可能性，存货的可变现净值，长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产和商誉的可收回金额进行了充分的评估和分析，根据评估和分析的结果判断，对相关资产计提信用减值损失或资产减值损失。应收账款计提信用减值损失主要原因为项目类业务结算周期较长，回款进度较慢。感谢您的关注！

**14. 请问公司在海外市场的拓展策略是什么，海外市场规模如何？**

答:尊敬的投资者，您好！公司紧抓海外市场增量机遇，相继成立越南北宁分公司、墨西哥办事处、印尼首个技术中心，确保全面高效的服务及产品保障，并于多国成功交付样板工厂，海外市场竞争力逐步提升。作为公司要持续重点突破的市场，未来海外事业部将形成一个独立运作的模型。在加大国产替代力度以及制造业出海的大背景下，随着公司产品、技术、市场的沉淀和提升，公司智能制造综合业务规模将在全球范围内进

一步发展壮大。感谢您的关注！

**15. 请问公司在研发团队上有哪些竞争力，公司如何确保人才济济，如何充分让科研人员发挥作用?谢谢**

答:尊敬的投资者，您好！公司自设立以来始终视研发为公司的生命线，研发体系日益完善，核心研发人员队伍不断补充新鲜血液，形成了良好的研发机制和研发团队文化。公司核心零部件底层技术研发均由具有研究所、产业等综合背景的行业博士专家主导，研究方向涵盖路径规划、运动控制、图像处理、工艺集成、网络通信、人机交互等。为了吸引并留住人才，公司制定了具有竞争力的薪酬体系，不断加强对员工的技能培训、安全培训、职业发展培训，提高员工的综合素质，建立综合性的高素质人才梯队，为公司的快速发展提供强劲动力。感谢您的关注！

**16. 我最近去东莞松山湖那转了一圈，咱们拓斯达在松山湖的大楼已经建好了，请问公司在松山湖的研发基地何时投入使用?谢谢**

答:尊敬的投资者，您好！目前公司松山湖科研办公楼正在有序建设中，感谢您的关注！

**17. 公司 2023 年度工业机器人业务占比多少？2024 年一季度工业机器人业务占比多少？**

答:尊敬的投资者，您好！2023 年，公司工业机器人实现营业收入 24,473.59 万元，毛利率 44.20%，同比上升 5.76 个百分点，其中公司自产多关节工业机器人实现快速发展，收入同比增长 48.55%。2024 年一季度，公司自产多关节机器人订单量同比增长超 45%，出货量同比增长超 25%；直角坐标机器人实现收入及毛利率同步稳定增长。感谢您的关注！

**18. 好产品，好项目，好服务。2023 年很难，感谢管理层团队，过去一年基于自身业务，深度聚焦收缩做减法的优秀举措。虽 2023 年报不尽人意，但 2024 一季度的业绩也让投资者有了更多的期许 目前国家在大力推行工业设备更新，智能制造行业风口下，想问一下吴董，贵司接下来两个季度，在研发、生产、销售（大客户对接）、服务等方面，有哪些相应举措，助力 2024 业绩翻倍增长。**

答:尊敬的投资者，您好！研发生产方面，公司会对产品进行

	<p>精准定位，深刻洞悉客户痛点及需求，利用自身长板进行差异化竞争，结合优势应用领域进行技术攻关、产品升级、方案设计，构建非对称优势。以智能化为方向，结合三大核心产品，对控制系统、伺服驱动、视觉系统、行业解决方案等进行持续研发升级。 市场销售方面，公司会深度了解上下游产业链，掌握行业动态，在竞争激烈的市场中寻找销售立足点。比如机器人在 3C，数控机床在民用航空和汽车，注塑机在汽车、3C、家电等。打造出市场根据地后，持续深入挖掘并满足客户需求，研究并改进产品和服务，与客户共同创造行业标准，最终形成业务领地与护城河。另外，公司也会把握制造业出海的增量机会，重点突破海外市场。感谢您的关注！</p> <p><b>19. 公司是否可以和一些高校建立合作，一起研发人形机器人。</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司目前在机器人相关领域的研发布局为工业机器人本体以及控制器、伺服驱动、视觉系统等核心底层技术，部分核心技术与人形机器人有一定的相通性。人形机器人属于机器人的未来重要发展方向，未来公司会持续关注人形机器人相关的技术迭代及行业发展变化，在条件成熟及时机合适的情况下积极把握相关合作机会。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 29 日