

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：2023006

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	2023年6月27日 15:00-17:00 埃弗米现场参观 UBS、Artisan Partners、Binyuan Capital、China Investment Corporation、Millennium Partners、Nomura Asset Management、Trilogy Partners、Excel investment 等 10 位机构投资者 2023年6月30日 10:30-11:30 现场参观 东吴证券、招商资管、中融信托、明亚基金、恒泰证券等 5 位机构投资者 2023年7月6日 10:00-11:00 电话交流 华安证券、兴业研究、东方财富、安信基金、东方基金、泓德基金、中银基金、渤海资管、国泰产险、国联证券等 10 位机构投资者 2023年7月6日 14:00-15:00 现场参观 中银国际证券等 2 位机构投资者
时间	2023年6月27日 15:00-17:00 2023年6月30日 10:30-11:30 2023年7月6日 10:00-11:00 2023年7月6日 14:00-15:00
地点	公司会议室、子公司埃弗米生产基地
上市公司 接待人员姓名	副总裁、董事会秘书：谢仕梅

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、公司在工业机器人方面的布局情况？</p> <p>答：公司工业机器人产品主要包括 SCARA 机器人、六轴机器人、DELTA（并联）机器人、直角坐标机器人等，产品种类较多；其中，多关节工业机器人持续高速增长，2022 年出货量超 1700 台，同比增长超 70%。另外，公司在核心零部件领域亦有所布局，在控制器、伺服驱动、视觉系统等核心底层技术方面均实现了自研。</p> <p>2、工业机器人业务的未来发展计划？</p> <p>答：在产品方面，未来公司会持续加大研发投入力度，加强人才梯队队伍建设，在 SCARA 和六轴机器人方面将进一步丰富产品线。在下游拓展方面，2023 年的重点拓展领域为 3C 和新能源，在 3C 领域，客户对公司的认可度持续提升，订单量持续提升；在新能源领域，通过自动化应用系统业务、智能能源及系统管理业务加大对大客户资源的开拓力度，争取获得更多大客户订单，进一步提升品牌影响力。</p> <p>3、公司是否考虑往人形机器人方面布局？</p> <p>答：公司目前在机器人相关领域的研发方向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，现有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。“让工业制造更美好”是我们不变的使命，随着相关技术不断发展成熟，我们相信未来工业机器人也会实现更强的智能化、易用性和交互性。</p> <p>4、与国内外同行相比，公司的工业机器人有什么竞争优势？</p> <p>答：（1）核心零部件底层技术优势：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。核心零部件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。经过前期的探索，公司在控制器、伺服驱动、视觉系统等底层技术研发方面已经有了一定的技术沉淀，能够为产品开发和应用提供有力的支撑，在保证同等性能、质量的前提下降低产品成本，进一步提升产品竞争力。</p> <p>（2）上中下游全线布局优势：公司是国内为数不多的可以实现“上游核心零部件+中游工业机器人本体+下游自动化系统集成应用”全线覆盖的机器人企业，基于产业链布局优势，公司</p>
---------------------------	---

	<p>从应用场景着手解决客户自动化需求，过程中自产机器人逐步渗透，并且不断积累沉淀行业工艺，从而降低交付成本、提高交付效率，逐步构建核心竞争力。</p> <p>(3) 差异化市场竞争策略：公司采取“大客户+细分”的差异化竞争策略。大客户层面，尤其是在 3C 领域，公司产品应用已具备较强的竞争优势，客户认可度持续提升。在细分市场层面，公司在中小集成商及中小制造业客户的机器人应用方面亦有不少布局，以机器人工作站的形式，可快速在短时间内推出更多的应用场景，更加贴近客户需求、为客户提供更具性价比的机器人服务方案。</p> <p>5、公司目前的大客户有哪些？</p> <p>答：公司在国内已累计服务超过 15000 家客户，包括立讯精密、伯恩光学、富士康、隆基绿能、晶澳科技、晶科能源、宁德时代、亿纬锂能、比亚迪等知名企业。</p> <p>6、公司目前海外业务布局怎么样？</p> <p>答：公司 2022 年海外营收为 5.13 亿元。目前公司在墨西哥、越南、泰国等国家均有布局，主要为客户提供工业机器人自动化应用系统业务、注塑机及配套、数控机床、智能能源及环境管理系统业务，其中公司在越南的布局更早，业务开拓已有明显成效，积累了一定程度的品牌优势，为其他海外市场的持续推进奠定了良好的基础；今年开始公司加大在墨西哥的布局，目前已有几个重要项目正在有序推进，后续会持续加大力度投入。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 7 月 6 日