

证券代码：300607

证券简称：拓斯达

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：2025005

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 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 2024 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 5 月 15 日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司 接待人员姓名	董事长、总裁 吴丰礼 董事、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 郑俊杰 保荐代表人 沈银辉
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1. 解释一下 2024 业绩下滑那么多？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2024 年，公司持续推进“聚焦产品，收缩项目”的战略转型，主动调整业务结构。报告期内，公司智能能源及环境管理系统业务收缩 54.22%，是公司业绩下滑的主要原因。另外，智能能源及环境管理系统业务部分客户因竞争环境加剧、资金紧张等多种原因，导致项目的验收及结算不及预期，进一步对公司净利润产生不利影响。除智能能源及环境管理系统业务外，公司其余业务综合毛利率为 34.25%，同比增加 3.30 个百分点。</p> <p>报告期内，公司产品类业务规模及毛利同步增长，产品类业务</p>

规模比重同比增加 15.62 个百分点，毛利额贡献占比达 93.12%，同比增加 47.71 个百分点。工业机器人收入同比增长 12.50%，毛利率同比增加 3.93 个百分点，其中自产多关节工业机器人收入同比增长 76.04%，机械手收入同比增长 26.20%；注塑机、配套设备及自动供料系统收入同比增长 18.67%，其中注塑机收入同比增长 10.50%，配套设备及自动供料系统收入同比增长 25.97%；数控机床业务因上半年厂房搬迁导致生产及交付受限，全年收入同比下降 11.71%，但下半年收入较上半年收入环比增长 145.97%。

未来，公司会通过相关子公司股权调整等方式逐步剥离智能能源及环境管理系统业务，随着工业机器人、注塑机和数控机床产品线的发展壮大，公司标准化、规模化生产能力逐步提升，产品类业务比重会进一步增加，项目类业务比重会持续下降，业务结构将得到进一步优化，公司的盈利能力将会持续修复。感谢您的关注！

2. 与华为公司的具体合作业务能介绍一下吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司有为华为及供应商提供工业机器人产品，以及围绕底层控制、AI 工业机器人等相关技术进行交流验证。公司与国创工软合作开发，依托欧拉操作系统（openEuler）开发了适用于公司新一代运动控制平台的嵌入式操作系统，成功实现国产嵌入式操作系统在工业机器人控制平台上的实际应用。2024 年 9 月 21 日华为全联接大会，公司受邀展示了基于 openEuler 开源操作系统在云端服务器、边缘数据中心及端侧工业控制系统中的实际应用。通过展示 openEuler Embedded 嵌入式操作系统的生态，结合公司新一代控制平台在端侧工业控制系统中的方案实施能力，进一步验证了公司新一代控制平台在多样化应用场景中的高适应性与优异性能。2024 年 11 月 15 日，华为（深圳）全球具身智能产业创新中心正式运营，公司作为工业机器人和运动控制合作方与华为云就具身智能领域签署合作协议，该合作事项未产生实际收入，不会对公司业绩产生影响，后续合作事项推进可能面临宏观经济、行业政策变化、市场竞争、技术迭代等不可预测因素或不可抗力的影响，对公司未来业绩影响存在不确定

性。敬请广大投资者理性投资，注意风险，感谢您的关注！

3. 在业务收缩背景下如何改善现金流？是否优化应收账款管理或调整客户账期？

答：尊敬的投资者您好，在公司持续收缩资金周转较慢的智能能源及环境管理系统业务背景下，现金流会进一步优化。为降低应收账款风险，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，在持续调整公司业务结构的同时，还将进一步加大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。感谢您的关注！

4. 请管理层介绍一下公司智能机器人的布局和现有？

答：尊敬的投资者您好，公司以运动控制作为切口布局具身智能，推出“感-算-控”一体化的新一代智能机器人控制平台并实现工业场景的应用。该运动控制平台在智能与具身结合过程中起到类似“小脑及脊椎”的联接作用，是实现具身智能的核心部件。目前，公司已成功研发双臂智能机器人、智能机器人柔性分拣上料工作站、具身智能码垛工作站等，后续公司还将结合客户真实场景，联合多家制造业客户共同开发轮式移动仿人形智能机器人、人形机器人等产品。凭借应用场景、工业机器人技术和运动控制技术上的长期积累，公司已经与华为云、智谱、阿里云等大模型合作方共同探索推进具身智能场景落地。未来，公司将持续加大具身智能生态布局，利用工艺、应用场景和数据优势让“技术资产”撬动更大的战略杠杆。感谢您的关注！

5. 机器人、数控机床及注塑机业务收入占比提升至多少？五轴数控机床订单增长 70%可持续吗？

答：尊敬的投资者您好，公司持续推进“聚焦产品，收缩项目”的战略转型，目前处于转型调整的收尾阶段，机器人、数控机床及注塑机等产品类业务比重持续增加，项目类业务比重未来会进一步下降。关于数控机床业务，今年来人形机器人及低空飞行器等新兴领域的相关零部件加工对五轴联动数控机床需求明显增多，目前在手订单饱满。感谢您的关注！

6. 在成本控制方面采取了哪些有效措施？

答：尊敬的投资者您好，在成本费用控制方面，目前公司主要

措施有：1、通过研发持续进行技术更新，降低产品设计成本，并提升核心零部件的自制率；2、通过合格供应商管理和招标投标机制降低采购成本；3、通过预算管理控制运营成本。公司在保证产品和服务质量的前提下控制成本费用，以为客户提供更有竞争力的产品和服务，提升经营质量。感谢您的关注！

7. 在技术研发上的投入情况如何？近期有哪些创新成果？

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，近5年公司累计研发投入6.80亿元。公司通过自主研发在控制技术、伺服驱动技术、视觉系统等核心技术方面持续取得突破。以控制技术为例，公司新一代面向工业应用场景的X5运动控制器硬件经过多轮研发迭代，实现了可靠性的进一步提升；底层软件平台实现了虚拟化与软硬件解耦，接入了多种主流人工智能算力平台，为AI数据采集与应用开发提供了良好的支撑；应用软件平台采用云边端架构，对外开放了500余组底层功能接口，并与主流AI大模型与仿真系统深度集成，实现了视觉免注册引导拆码垛、端到端智能装配等高端应用。智能机器人方面，基于新一代X5机器人运动控制平台，公司构建了“VR+AI+工业机器人”的智能协同系统，打造出智能双臂机器人解决方案，实现多轴联动的毫秒级实时响应；首创视觉、力觉、运动三模态融合算法，实现通过机器人完成复杂工序操作，为人机交互提供智能解决方案。感谢您的关注！

8. 2025年是否能有扭亏为盈的预期？

答：尊敬的投资者您好，根据2025年最新业绩数据，2025年一季度公司实现营业收入3.62亿元，归属于母公司所有者的净利润385.48万元；公司产品类业务收入同比增长8.87%，其中，工业机器人收入同比增长23.81%；注塑机、配套设备及自动供料收入同比增长5.97%；数控机床订单量超120台，订单金额同比增长超70%。相关业绩情况敬请关注公司定期报告的相关内容，感谢您的关注！

9. 公司本期盈利水平如何？

答：尊敬的投资者您好，2025年一季度公司实现营业收入3.62亿元，归属于母公司所有者的净利润385.48万元。谢谢您的

关注！

10. 智能能源及环境管理系统业务收缩后，剩余订单规模及执行风险如何？

答：尊敬的投资者您好，公司后续会进一步收缩智能能源及环境管理系统业务，并在相关子公司股权方面进行调整，逐步降低持股比例。公司会严格按照法律法规要求执行相关审议程序并及时披露，最终该业务板块股权调整结果以审议通过后的相关公告为准。感谢您的关注！

11. 公司之后的盈利有什么增长点？

答：尊敬的投资者您好，公司将通过产品驱动、市场驱动、管理驱动三个战略关键的转变，全面夯实公司核心竞争力，稳步提高公司盈利能力：1、产品层面：公司将聚焦下游优势行业全场景需求，深度整合研发、制造、销售资源，组建跨职能团队，基于矩阵式团队实现三大产品协同，打造精准匹配客户需求场景的标准化产品。通过 IPD 流程优化产品全生命周期管理，强化核心零部件自主化能力，形成“场景拆解→方案定制→产品标准化”闭环，提升产品品质与市场响应效率，为客户提供精准适配各类场景与工艺的产品和解决方案。

2、技术层面：公司将围绕控制器、伺服驱动、视觉技术三大底层核心技术持续投入，构建“场景+数据+AI”多驱动体系。依托 X5 机器人运动控制平台及制造业场景数据优势，探索具身智能与工业场景融合，打造 IT 与 OT 协同的创新生态。强化与 AI 大模型厂商合作，推动智能装备在结构化工业场景的算法迭代与产业化应用，实现机器人从“能干活”向“会干活”转变，打造“最懂工艺的智能机器人”，推动具身智能生态化、商业化、产业化成功落地。

3、销售层面：公司将从商机驱动到市场驱动转变，以“农耕”方式逐个工业区、逐个客户推进，深耕细分市场，强化直销与渠道(国内/国际)协同，从“单点交易”到“全域价值共生”。把握新兴产业增量市场，通过“行业+工艺”精准触达客户，巩固 3C、注塑、航空等优势根据地，发掘低空经济、人形机器人等新兴产业契机，不断提高客户覆盖度及市场渗透率。加深海外渠道布局，推动服务能力升级，增强全球竞争力。感谢

您的关注！

12. 公司面临的主要风险有哪些？管理层如何评估并应对这些风险？

答:尊敬的投资者您好，公司存在宏观经济波动和下游行业周期变化风险、应收账款风险、产品替代及技术失密的风险、公司的快速发展面临人才不足的风险等，公司的应对措施：①公司坚持加大研发投入，不断提升自主技术创新水平和新产品的研发能力，深入推行大客户战略，在深挖现有下游领域客户新需求的同时，积极拓展新的应用领域；积极拓展新产品线，扩大下游服务范围，夯实并强化综合竞争优势。②为降低应收账款风险，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，在持续调整公司业务结构的同时，进一步加大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公司为了吸引并留住人才，制定了具有竞争力的薪酬体系，加强对员工培训，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！

13. 你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答:尊敬的投资者您好，据国家统计局公布数据，2025年一季度，我国工业机器人产量为14.88万台，同比增长26%；我国金属切削机床的产量约为18.1万台，同比增长20.5%；据中国塑料加工工业协会数据，2025年一季度，我国塑料加工专用设备累计产量73468台，同比下降2.8%。2025年一季度公司实现营业收入3.62亿元，归属于母公司所有者的净利润385.48万元；公司产品类业务收入同比增长8.87%，其中，工业机器人收入同比增长23.81%；注塑机、配套设备及自动送料收入同比增长5.97%；数控机床订单量超120台，订单金额同比增长超70%。感谢您的关注！

	<p>14. 未来的增长潜力如何？有哪些内外部因素可能影响增长？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司将通过产品驱动、市场驱动、管理驱动三个战略关键的转变，全面夯实公司核心竞争力，稳步提高公司盈利能力：</p> <p>1、产品层面：公司将聚焦下游优势行业全场景需求，深度整合研发、制造、销售资源，组建跨职能团队，基于矩阵式团队实现三大产品协同，打造精准匹配客户需求场景的标准化产品。通过 IPD 流程优化产品全生命周期管理，强化核心零部件自主化能力，形成“场景拆解→方案定制→产品标准化”闭环，提升产品品质与市场响应效率，为客户提供精准适配各类场景与工艺的产品和解决方案。</p> <p>2、技术层面：公司将围绕控制器、伺服驱动、视觉技术三大底层核心技术持续投入，构建“场景+数据+AI”多驱动体系。依托 X5 机器人运动控制平台及制造业场景数据优势，探索具身智能与工业场景融合，打造 IT 与 OT 协同的创新生态。强化与 AI 大模型厂商合作，推动智能装备在结构化工业场景的算法迭代与产业化应用，实现机器人从“能干活”向“会干活”转变，打造“最懂工艺的智能机器人”，推动具身智能生态化、商业化、产业化成功落地。</p> <p>3、销售层面：公司将从商机驱动到市场驱动转变，以“农耕”方式逐个工业区、逐个客户推进，深耕细分市场，强化直销与渠道(国内/国际)协同，从“单点交易”到“全域价值共生”。把握新兴产业增量市场，通过“行业+工艺”精准触达客户，巩固 3C、注塑、航空等优势根据地，发掘低空经济、人形机器人等新兴产业契机，不断提高客户覆盖度及市场渗透率。加深海外渠道布局，推动服务能力升级，增强全球竞争力。感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>

日期	2025年5月15日
----	------------