

证券代码：300503

证券简称：昊志机电

广州市昊志机电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他  |
| 参与单位名称及人员姓名   | 通过全景网参与公司业绩说明会的广大投资者  |
| 时间            | 2021年5月14日15:00-17:00   |
| 地点            | 全景网“投资者关系互动平台” ( <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> )  |
| 上市公司接待人员姓名    | 副董事长、总经理 汤秀清先生<br>董事、副总经理、财务总监、董事会秘书 肖泳林先生<br>独立董事 高永如先生<br>保荐机构代表人 崔传杨先生   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司于 2021 年 4 月 30 日在巨潮资讯网（<a href="http://www.cninfo.com.cn">www.cninfo.com.cn</a>）上披露了《2020 年年度报告》、《2020 年年度报告摘要》以及《关于举行 2020 年度网上业绩说明会的公告》，为方便广大投资者全面深入了解公司经营情况，加强公司与投资者的沟通互动，公司于 2021 年 5 月 14 日 15:00-17:00 在全景网举办 2020 年度网上业绩说明会，具体如下：</p> <p>一、与投资者交流环节</p> <p>1、机器人厂商在选择减速器供应商时主要考虑哪些因素？公司在打进客户供应链的过程中一般会碰到哪些问题？公司是如何应对的？</p> <p>答：您好！机器人厂商在选择减速器供应商时主要考虑性能，价格和对客户的认知等方面。打进客户供应链的主要问题是满足客户对产品性能的要求和提供有竞争力的价格，解决客户的难点和痛点。谢谢！</p> <p>2、从前期互动了解，公司今年目前订单已是去年全年的 3 倍，公司季报预测中报业绩也是大幅增长，请问目前公司产能能否满足市场需求？谢谢</p> |

答：您好！目前公司订单大幅增长的同时产能也有相应增长，但无法满足市场需求，下半年计划在现有最大限度的条件下进行扩产。谢谢！

**3、公司主营产品主轴、减速机在国内市场占有率达到几成？国内外竞争对手是哪些？公司目前地位如何？**

答：您好！公司电主轴在国内市场占有率约 40%，减速机还在拓展中。

国内外的竞争对手主要有 Kessler，英国西风等，减速机主要是日本的 Harmonic。

近年来，公司秉承“立足自主技术创新、服务全球先进制造”的发展战略，紧抓我国高端装备制造业快速发展的契机，立足主轴行业，借助公司在研发、制造、客户、品牌等方面的积累，稳步向数控机床和工业机器人等高端装备的核心功能部件领域横向扩张，已经发展成为一家专业从事数控机床、机器人等高端装备核心功能部件的研发、生产、销售以及配套维修服务的高新技术企业。谢谢！

**4、公司基于电主轴精密制造能力的外拓领域普遍市场空间较小，导致资本市场对公司估值较难，请问公司有无进入更大市场产品的计划？比如瑞诺特种伺服技术往通用伺服发展？**

答：您好！数控机床和机器人的市场空间有上百亿，氢能源汽车市场空间更大。谢谢！

**5、请问公司让叶飞操作市值管理是真的吗？**

答：您好！公司未接触过叶飞，不存在相关情况，谢谢！

**6、Infranor 与昊志联合开发的产品目前有何进展？有无实现销售？今年的销售目标量是多少？**

答：您好！目前产品开发进展顺利，目前有小批量销售，今年的目标约 500-1000 万，谢谢！

**7、显隆电机 3 年收回投资，请问公司对 Infranor 的收益回收预期大概是多少？**

答：尊敬的投资者您好！Infranor 的收益主要来自两点，第一点为财务收益，回收预期大概在 5 到 8 年，第二点为相关技术转移收益，感谢您的关注。

**8、可否透露意大利和韩国减速机客户的名字？**

答：您好！公司与相关客户有签订保密协议，不方便透露，谢谢！

**9、近几年公司净利率逐年显著下滑，人均产出也与公司“高端制造”定位不符，公司怎么看待这一问题？准备如何优化？**

答：您好！2020年，公司实现营业收入87,437.69万元，较上年增长148.75%；实现归属于上市公司股东的净利润为7,463.52万元，同比增长148.13%。2021年第一季度，公司实现营业收入26,061.34万元，较上年同期增长52.25%；归属于上市公司股东的净利润为3,504.93万元，较上年同期增长149.54%。谢谢关注！

**10、公司在发展新产品的同时，近两年在电主轴领域有何突破？大型电主轴推进情况如何？公司市占率有无提升？**

答：您好！1、目前，公司的主轴产品应用领域已涵盖PCB钻孔机、PCB成型机、数控雕铣机、高速加工中心、钻攻中心、磨床、车床、木工机械等多个领域，产品品种齐全，技术性能优异，不仅实现了大规模进口替代，还已成功实现出口，在国内市场占据了较高的市场份额。

2、大型电主轴的推进主要是PCB主轴领先同行一代，订单较去年有三倍以上增长；大型加工中心电主轴（模具、汽车行业），增长明显。谢谢！

**11、远洋翔瑞的应收款还有收回的可能吗？田中精机作为一家上市公司，是否负有连带责任？**

答：尊敬的投资者您好！公司诉深圳市远洋翔瑞机械有限公司一案，广州市中级人民法院做出了一审判决，但鉴于远洋翔瑞已经处于破产清算状态，且广州市中级人民法院已冻结的沃尔夫的银行存款金额较小，轮候查封的土地需待其他人民法院依法解除查封后才能正式解封，并且轮候查封的土地和查封的机器设备未经价值评估，因此，未来公司对远洋翔瑞的相关债权的清偿情况存在较大的不确定性。感谢您的关注。

**12、公司减速机的业务进展？**

答：您好！在减速器方面，公司目前已取得9项发明专利、5项实用新型专利，并有12项发明专利、正在申请过程中（其中9项发明专利处于实质审查阶段）。目前，公司生产的谐波减速器已经达到较高的精度及寿命标准，相关产品已开始实现批量销售。谢谢！

**13、贵司的中期业绩情况如何**

答：尊敬的投资者您好！根据公司4月份以来的营业收入及订单情况，公

司中期业绩将会达到较好的预期，敬请持续关注公司发布的有关业绩公告，感谢您的关注。

**14、对于贵司涉及市值管理的新闻，请问应该怎么看**

答：尊敬的投资者您好！我司不存在相关情况，感谢您的关注。

**15、公司的机电产品主要用在哪些领域？**

答：尊敬的投资者您好！我司不存在相关情况，感谢您的关注。

**16、埃斯顿有减速器的战略合作伙伴关系吗？**

答：您好！这个目前不太清楚，谢谢关注！

**17、公司专利下一部分有汤秀清总的名字，请问汤总在研发、管理和营销上的精力大致是按何种比例分配的？**

答：您好！汤总主要负责公司的整体运营管理。感谢关注！

**18、昊聚企业管理有限公司只有 26 位股东，公司有无考虑再次推出股权激励？**

答：您好！公司目前没有相关安排。

**19、目前单一最大的减速器客户采购量有多少？埃斯顿已经测试多久了？和它同时期开始测试的客户是否都已给出结果？目前拒绝公司减速器产品的客户的反馈有哪些？**

答：您好！公司减速器目前的销售量还不大。埃斯顿还在测试验证当中。目前主要是部分客户与竞争对手有战略合作伙伴关系。谢谢！

**20、请问埃斯顿减速机样品测验什么时候出结果，会公告吗，公司减速机技术来自哪里？**

答：您好！埃斯顿减速机样品目前还在验证中。公司减速器技术来自于自主研发。谢谢！

**21、绿的的 IPO 募投项目为“年产 50 万台精密谐波减速器项目”，对于行业未来的产能膨胀，公司如何看？怎么应对？**

答：您好！市场需求在急剧增长，我们看好行业的发展，我们也在积极的扩产及市场增长做准备。谢谢！

**22、不考虑未来二级市场因素，目前股价是否已经体现公司价值，是低谷还是被高估。**

答：尊敬的投资者您好！投资者的眼睛是雪亮的，公司主要任务就是把业

绩做好，感谢您的关注。

**23、贵司所处行业有较强的周期性，且公司目前处于扩张阶段，对资金有持续的需求，在行业低谷举债发展，将使低谷更难熬。公司如何应对这一矛盾？**

答：尊敬的投资者您好！公司的发展将会根据公司的业务以及资金的情况进行有效的规划，感谢您的关注。

**24、公司作为 toB 公司，在抖音上投放广告效果如何？新开发产品除了对接老产品客户外，还准备了哪些营销策略？**

答：您好！目前抖音投放广告效果还不错。

新产品，新领域，新客户，分别针对不同的使用客户群的偏好与痛点进行有针对性的推广和拓展。谢谢！

**25、近期印度及欧盟疫情严重.公司的口罩机相关零部件是否大幅增加.现产能能否满足？谢谢**

答：您好！公司今年未生产口罩机相关零部件。谢谢！

**26、昊志机电今年产值计划，净利润保底多少，目标增长多少，及未来规划。**

答：尊敬的投资者您好！今年公司预计营业收入为 10.3 亿，一季度以来已实现营业收入 2.6 亿，净利润为 3505 万元，比去年同期增长 149.54%，根据目前的订单情况来看，今年将会比预算营业收入 10.30 亿增长百分之十以上，感谢您的关注。

**27、公司减速器产品相对国内、外竞品的优势和劣势分别有哪些？绿的谐波产品已出口海外，公司有没有做好产品出海的准备？**

答：您好！主要在产品的精度寿命方面有优势，可媲美国外品牌。目前有小批量出口韩国和意大利。

**28、董秘您好，公司董事长在今年一月份承诺增持公司股票，增持金额不少于一千万元，不超过二千万（六个月内），请问目前该事项进展如何？谢谢**

答：尊敬的投资者您好！截止今日，董事长已经增持 9.07 万股，目前正按照增持计划进行，敬请留意公司后续的相关公告。谢谢。

**29、董秘您好，从交流互动平台了解，公司一季度已获得了去年几倍的订**

|           |  |
|-----------|--|
|           | <p><b>单，请问禾丰智能制造基地投产后将是目前几倍的产量？谢谢！</b></p> <p>答：您好！根据公司募集说明书年，公司禾丰智能制造基地项目计划于 2022 年开始投产，第 3 年开始达产，达产当年预计实现营业收入约 6.3 亿元。根据目前的情况来看，预计比原计划乐观。谢谢！</p> <p><b>30、公司公众号文章曾表明公司产品技术参数较国内友商优势明显，那么公司量产能力、性能一致性和成本有无优势？</b></p> <p>答：您好！公司的量产能力、性能及成本，是公司的核心竞争力。谢谢！</p> <p><b>31、公司产品线开拓逻辑是什么？如何避免多而不精的问题？</b></p> <p>答：您好！产品线开拓的逻辑，以两方面为主，一个是在技术层面的延伸，延展到更多的行业；二是以客户为核心，向同一个客户销售更多的产品。谢谢！</p> <p><b>32、公司两次定增均未达到预期规模且均未得到保险、公募报价，公司如何看待这种状况？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司已按照计划完成两次定增，相关信息已经按照交易所指定平台予以公告，谢谢您的关注。</p> <p><b>33、请问汤秀清总，您认为公司在未来 3 到 5 年可能会碰到的最大挑战是什么？您准备如何应对？</b></p> <p>答：您好！公司的产品布局已基本定形，运营情况逐步好转，未来 3 年我们没有看到有明显的发展瓶颈。谢谢！</p> <p><b>34、请问公司与瑞诺联合研发项目进展如何？推进过程中遇到的最大挑战是什么？</b></p> <p>答：您好！目前推进比较顺利，目前面临的最大的挑战主要是因为疫情的原因，国内研发人员无法与国外的研发人员进行面对面的交流与学习。谢谢！</p> <p>召开业绩说明会过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p> |
| 附件清单（如有）无 |  |
| 日期        | 2021年5月14日   |