

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：2022-001

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"/> 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	2022年5月10日15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长 汤丽君女士 副董事长、总经理 汤秀清先生 董事、副总经理、财务总监、董事会秘书 肖泳林先生 独立董事 高永如先生 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 2022 年 4 月 22 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露了《2021 年年度报告》、《2021 年年度报告摘要》以及《关于举行 2021 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 2022 年 5 月 10 日 15:00-17:00 在全景网举办 2021 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、请问公司 2021 年 4 季度亏损什么原因？</p> <p>答：您好，2021 年第 4 季度下游市场景气度有所下降，受此影响公司第 4 季度销售收入有所下降，再加上期间费用增加以及公司期末对存货计提减值，综合导致公司 2021 年 4 季度业绩有所下滑，谢谢。</p> <p>2、2020 年与 2021 年，10 年机床换购潮周期基本结束，21 年四季度业绩就开始下滑并亏损，22 年一季度业绩并不好看，主轴作为公司能够盈利的最</p>

主要业务，是否意味着业绩将又回到过去，等待下一个 10 年周期。

答：您好！昊志主轴业务销售额在逐年增长，占比在逐年下降。公司产品涵盖主轴、转台、减速器、控制器等十多个产品类别，上述产品的发展前景较好，发展空间较大。谢谢！

3、瑞士瑞诺产品很高大上，2年多了，伺服系统产品国内落地情况非常缓慢，按理说，如果瑞诺的经营能搞好，是能够分担因主轴市场周期环境变化的，而且根据公告瑞诺的净利润很低，都被欧洲高昂的各种成本侵蚀，能否把欧洲制造部分全部转移到国内，包括相关重要的外国员工，欧洲保留研发与销售，同时有效整个国内经营销售团队，不要各自为政，最好是和昊志机电本部整个到一个大平台。

答：您好！感谢您的关心，公司也将尽快实现瑞诺产品的国产化，这也是我们正在做的工作。

4、俄罗斯市场应该得到关注，俄乌战争给了中国企业机会，之前互动易给公司提出过建议，没回复。

答：您好！感谢您的关心，公司也在关注相关的机会，谢谢。

5、说实话，当我对昊志分析思考的越多越发的感觉，昊志最缺乏的是行业业绩护城河，因为处于行业中游端，昊志确实已拥有主轴 转台 减速器 伺服系统等高端重要部件，除了主轴有优势，其它都不强，昊志下游客户采购没有压力，选择面很广。请告诉投资者，我们如何能安心并长时间持有公司股票。

答：您好！昊志机电所有产品立项的思路是为客户带去超值，一定要具有核心 竞争力。各位投资者也请关注昊志各系列产品在市场的展开。谢谢！

6、重点:还是关于昊志护城河的问题，继续提问，之前互动易本人多次提出建议，公司掌握并拥有机器人三大核心高端部件减速器、伺服电机、控制器、还有数控系统，为何不能破釜沉舟，拿出勇气成立项目组，研制智能服务机器人，至于什么类型与功能的机器人，可以做广泛的调研与分析。如果昊志能研制出性能过硬能满足消费者的机器人终端产品，那么，这个护城河也就形成了，否则，你们永远都会被下游市场、企业牵着鼻子，疲于奔命。

答：您好！我们也看好服务型机器人的前景，并已在为服务型机器人的客

户提供相关产品。谢谢。

7、公司业绩很不稳定，一季报十大流通股东瑞士银行也退出。请问能维持公司主要业绩顶梁柱主轴销售规模下降，下游机床市场收缩后，公司怎么办？瑞诺如能维持年3个多亿营收规模，净利润不到10%，其它转台、减速器、直线电机销售规模又很小，公司业绩堪忧。主轴、转台、减速器，伺服系统属于耐用品，行业环境处于完全竞争，行业周期性强。除了常用的销售办法，加大销售力度外，公司能有什么好的对策！，应该还会有其它产品，这需要调研分析、评估，要富有想象力。

答：您好！瑞诺一二季度在手订单较去年同期均有所增长，公司不同系列的产品横向展开，以应对行业周期带来的影响。谢谢。

8、汤总 你好！您作为昊志掌门人与灵魂，夸张点说您一定希望把昊志做成一家伟大的企业，但是，至少从我分析与理解到当前的昊志无论是产品结构、经营管理方式、我想说很难。昊志确实拥有高端制造部件产品，国内除主轴占有一定优势，其它部件看不到有什么优势，昊志有的产品，同行早已有，剩下就是拼销售拼价格拼服务，而且行业还有周期。昊志得有竞争力很强的C端产品三个建议:服务机器人,协作机器人,高端数控机床。

答：您好！关于公司产品情况和优势，欢迎您来公司交流。感谢您的关注。

9、股价为何创新低？

答：您好，二级市场股票价格受多重因素影响，谢谢。

10、请问公司2022年一季度大幅下滑的主要原因是什么，公司于4月26日收到监管函，请问公司业绩有无水分，为啥迟迟不回复

答：您好！受市场环境的影响，公司2022年一季度销售收入较去年同期有所下滑。公司收到问询函后正在积极回复中，请留意公司相关公告，谢谢！

11、汤总 你好！1、瑞士瑞诺并购2年，营收有提高，但没什么净利润，如何解决！2、国内瑞诺经营团队是否早该统一整合了！3、2020年2021年电主轴出货高峰2年，今年已不行，公司怎么能保证利润增长？4、减速器几年了每次回复还是停留在“形成批量销售”，实际如何财务数据摆着呢！5、公司能否立足当前基础，开发研制，服务机器人，比如送餐机器人、扫地机器人、老年人陪伴型机器人。

答：您好！1、瑞诺2021年度销售3.3亿元，净利润3348万元。2、对瑞诺

的整合也在逐步进行当中，因疫情原因，整合的进度有所影响。3、2022年一季度受疫情等影响业绩有所下滑。感谢您对公司的关注。

12、昊志影像的产品与技术，很有发展前景，希望能择机收购进一步壮大昊志机电。

答：您好！昊志影像的产品非常前沿，谢谢关注。

13、请问汤总，公司下游客户都是 B 端，每次面对行业周期公司有化解的手段吗？除了硬抗被动等待，相信多数企业都没有。电主轴营收下降后，本指望瑞士瑞诺能帮助公司，伺服电机系统国内同行净利润一般都能做到超过 10%，瑞士瑞诺的净利润呢！净利润很低。如何改变这个现状。我对公司 2 年多整合瑞诺的现状很不满意。

答：您好！瑞诺 2021 年度销售 3.3 亿元，净利润 3348 万元。公司对瑞诺的整合也在逐步进行当中，因疫情原因，整合的进度有所影响。感谢您对公司的关注。

14、我最想表达的：昊志机电给我的印象重研发，公司还专门设置有机器人事业部，研制除减速器外其它部件，我一直困惑公司为何不愿投入研制本体机器人，因为公司已基本具备机器人三大核心部件：减速器、伺服、控制器。纵观国际国内至今还没有出现一款真正高科技高智能的服务机器人，这正是我最想表达的，昊志机电如想成为一家伟大的企业，首先要意识领先，唯有研制出技术领先独有的产品，才有可能成就百亿、千亿昊志。

答：您好！公司除了上述产品还有编码器、DD 电机、末端执行等产品，谢谢关注。

15、这是去年肖董秘的回答：“RV 减速器还在研发中，谐波减速器目前已形成批量销售，目前已有小批量出口韩国和意大利。机器人的市场空间较大，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”过去一年，请问 RV 减速器什么状态，谐波减速器不会还是那句“实现批量销售”吧！今年一季度机器人销售数据的确是在增长，但减速器的增长幅度如何！

答：你好，公司 RV 减速器产品在研发中，目前尚未具有竞争力，敬请期待，谢谢。

16、审计师事务所对于去年年报给了个带强调事项的审计报告，其中涉及

关键审计事项的有应收账款和存货及商誉，审计报告里有不对这些关键审计事项发表意见。而深交所年报问询函里，专门涉及的存货和应收事项需要审计机构发表意见。深交所的年报问询函一般一周以内回复，请问这个是否是公司至今未予以回复的原因？

答：您好！公司将按照要求及时回复问询函，敬请留意公司相关公告，谢谢！

17、22 年一季度报表显示，夹具、转台、谐波减速器等功能部件收入同步增加 184%，请问具体是哪一块在放量？谐波减速器已经纳入埃斯顿供应商白名单，埃斯顿也正逐步提升国产减速机的使用量，请问公司的减速器，能否在最近一两年是否能真正放量？而非口号式放量？

答：您好，公司谐波减速器已进入批量生产销售阶段。谐波减速器转台、DD 直驱转台目前也已经进入量产及销售阶段，应用于转台的编码器公司现已实现自主研发配套。

18、一般来说，融资租赁远高于发债或者是银行信贷成本，请问公司融资租赁利率成本大致是多少？

答：您好。公司融资租赁成本按市场定价，谢谢关注。

19、一季度主营利润双下滑的情况下，禾丰二期追加 1 亿投资原因和收益测算依据是什么？

答：你好，禾丰智能制造基地建设项目（二期）是在 2019 年年初经公司董事会批准开始投资建设，2019 年以来在项目实际建设过程中，受新冠疫情影响各地政府采取停工停产、限制工人异地流动等防疫措施，导致公司项目建设进度延缓，期间多种建筑材料的价格出现较大上涨，人工成本也持续增长，对工程质量的要求也不断提高，同时为满足公司未来发展需要，公司对项目的具体功能要求也不断进行完善，导致项目整体投资金额增加，谢谢。

20、单一应收帐款损失七千多万元，今后如何加强应收管理？

答：你好，公司针对规模较大的应收账款，将实时跟踪，定期进行分析，确保每笔应收款项有跟踪、有反馈，从而降低应收款项回收风险，谢谢关注。

21、最近公司业务怎么样

答：您好，公司各项生产经营正常，谢谢。

22、汤总，燃料电池空压机的情况能不能介绍下。产品进度，潜在客户等等。

答：您好。公司燃料电池空压机进行测试的主要有深圳氢时代、佛山清极能源、大连新源动力、大连擎研等。正在对接测试的有雄韬氢恒。谢谢。

23、第三季度新签订单多少

答：您好，感谢关注。

24、公司业务受疫情影响吗

答：您好！疫情对公司业务有一定影响，主要是对公司供应商和客户的影响，谢谢！

25、一季度下滑的原因是订单不足，还是成本高？或其他原因？

答：您好。主要是因疫情原因，对供应商的供应渠道和客户需求带来一定的影响。谢谢。

26、作为董事长，未来回购股份吗？

答：你好，感谢关注，谢谢。

27、汤总，瑞诺的情况怎么样，技术消化方面，有哪些进展，今年瑞诺那一块有啥规划？

答：您好！瑞诺目前的发展都在规划范围内，瑞士公司的业务发展比预期理想。谢谢！

28、请问公司对 2022 年经营及业绩有何展望

答：你好，2022 年公司经营团队会继续努力进取，提升公司的盈利能力，谢谢。

29、国家设立科技创新再贷款支持范围包括“高新技术企业”、“专精特新”中小企业、国家技术创新示范企业、制造业单项冠军企业等科技企业，利率 1.75%，可以借三年，请问公司申请吗？谢谢

答：你好，公司已申请，谢谢。

30、您好，主持人！公司股票目前股价当前是正常值还是偏高！

答：您好，二级市场股票价格受多重因素影响，谢谢。

31、公司有无计划生产数控机床？

答：您好！公司暂无该方面计划，谢谢。

32、汤总，现在新厂房的进度怎么样了，有没有足够的订单，去支撑新厂房的产能。

答：您好！公司募投项目目前正在建设中，预计 2022 年 7 月达到预定可使用状态，谢谢。

33、请问湘阴工厂开工情况如何？

答：您好！湘阴工厂开工一切正常，按计划运营中，谢谢。

34、为何跌跌不休，同板块涨吴志微涨，同板块跌吴志大跌，是不是有什么问题？

答：您好！公司生产经营一切正常，谢谢。

35、一般来说，融资租赁远高于发债或者是银行信贷成本，请问公司融资租赁利率成本大致是多少？

答：你好，公司融资租赁利率成本按市场定价，谢谢。

36、主轴以外的产品为啥没有放量

答：您好！吴志主轴业务销售额在逐年增长，占比在逐年下降。公司产品涵盖主轴、转台、减速器、控制器等十多个产品类别，上述产品的发展前景较好，发展空间较大。谢谢！

37、公司于 2022 年 1 月 6 日以自有资金与非关联自然人江宏伟、高阳共同出资人民币 2,000 万元设立了控股子公司广州吴志传动机械有限公司,请问：江宏伟、高阳有什么行业专家的技术背景吗？

答：您好！他们有行业销售背景，谢谢。

38、你好，原东莞显隆的生产全部搬迁至湖南岳阳生产么？

答：您好，是的，谢谢。

39、您好，吴志机电的大功率电动主轴市场占有率现在怎么样？150 千瓦，200 千瓦的电动主轴。

答：您好。吴志机电大功率电主轴在国内属于领先地位。谢谢。

40、请问禾丰基地推迟半年投产，除了疫情的原因，是否也有行业景气度下滑的原因

答：您好。主要是疫情原因，谢谢。

41、受市场环境影晌，是不是指今年的公司主要产品需求放缓？你？而不是供不应求。这种情况公司预计会持续多久？。

答：您好。主要是因疫情原因，对供应商的供应渠道和客户需求带来一定的影响。谢谢。

42、你好，东莞显隆搬迁后，东莞显隆的场所以后用途是什么？

答：您好。东莞显隆原在东莞的场所是租赁的，现在已整体搬迁至湖南湘阴，谢谢。

43、啥公司不采取措施，改变公司形象，比如做个承诺，对个人原因给股民造成的损失道个歉。这些都不需要成本，为啥不做点这方面的事。股价上去了，汤老板身价还能受损不成？

答：您好。感谢关注。

44、请问：一是股价跌得稀里哗啦!大股东是否有增持计划？二是公司现金流紧张，大股东是否考虑引入战略投资者？

答：您好。公司运营一切正常，谢谢关注。

45、公司是否有回购股份计划，目前的股价可以说是几方均输的局面，是否考虑用各种措施来解决股价问题？

答：您好，感谢关注，谢谢。

46、绿地谐波的产品占据了国内 60%以上的份额，请问，你们的谐波减速器跟绿地谐波的产品相比怎么样，你们的产品从各项指标能与绿地对标么

答：您好。公司产品所有技术指标都是对标日本 HD。感谢关注。

47、汤总，谐波减速器的进展到底怎么样了，能不能说的具体一点，股价跌到这个份上，也没必要藏着掖着。

答：您好，公司截至目前已经形成了 6 大系列、9 种规格、6 大减速比的双波、三波产品系列，并进一步开发了机器人关节模组、末端执行机构等相关产品，可应用于汽车制造、金属制品、食品饮料、3C、医药、物流等行业，应用领域广泛。此外，公司还正在进行 RV 减速器的研发。公司减速器已取得 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）。当前，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。

48、汤总，上市公司体外的公司，有没有纳入上市公司的想法，还是想一直在体外独立运营。

答：您好。体外运营的公司纳入上市公司或体外独立运营的可能性都有，感谢关注。

49、请问显隆电机有限公司迁址后经营情况如何，对公司今年业绩提升是否有贡献？

答：您好。显隆电机迁址后一切运营正常。谢谢关注。

50、请问一季报业绩下滑，二季度经营情况怎样？企业复工复产二季度业绩是否会有所提升？谢谢

答：您好。预计二季度经营业绩将有所提升，谢谢。

51、汤总，你好，虽然没见过你本人，但能感觉到你是一个有担当有技术有理想有抱负之人，希望贵公司把主营业务搞好，股价低迷时多释放一下利好消息，提振股价，广大投资者现在亏损严重，公司去年股价高时回购了很多，今年股价这么低，也可以回购一下，提振股价啊

答：您好。公司的产品和业务在向好的方向，敬请关注。

52、请问，问询函何时回复？

答：您好，公司将按照深交所要求于5月12日前完成回复，谢谢。

53、2021年12月16日签订的《昊志高端装备制造项目招商引资合同》。本次项目计划总投资人民币75,000万元，目前进展情况如何？

答：您好。目前该项目按计划推进中，谢谢关注。

54、请问禾丰目前进展状况？

答：您好。公司募投项目预计2022年7月达到预定可使用状态，禾丰厂二期项目预计2022年12月达到预定可使用状态，谢谢。

55、请问，湖南显隆175亩地有什么规划？

答：你好，显隆电机与湖南湘阴高新技术产业开发区管委会、湖南洋沙湖投资控股集团有限公司签署的《昊志高端装备制造项目招商引资合同》，约定的项目总用地面积约175亩，其中一期用地约75亩；二期用地约100亩。现阶段主要开发一期用地75亩，二期用地开发的具体项目及时间以双方协商为准，谢谢。

56、今年主轴市场会增大么

答：您好。主要看机床行业的发展，谢谢关注。

57、汤总，您好。记得您说过“王侯将相宁有种乎”，想用中国制造替代进

口的主轴，精密减速器等产品，我想问一下，咱们的百亿昊志梦，要多少年预计能实现，我们的梦想是几年完成？

答：您好。我们的梦想是 10 年之内完成。谢谢。

58、汤总对昊志机电今年的业绩增长有无信心？如有，请说明理由。

答：您好，我们对公司的产品和业务还是很有信心的，相信疫情过后会有大的增长，谢谢。

59、请问公司对百亿昊志的经营目标有信心实现吗？

答：您好。当然，公司这么多有竞争力的系列性产品同步展开，实现这个目标还是很有信心的。谢谢。

60、汤总，我等不及了，能不能用 10 个月就实现百亿昊志的梦想。

答：您好。我们的百亿是指的第一阶段的百亿销售额，谢谢关注。

61、您好，汤总。公司是电主轴的单项冠军，请问公司电主轴方面在国内的市场占有率怎么样，向国外比如印度、越南等周边国家市场拓展怎么样，另外，公司将来的增长点有哪些？

答：您好。根据机床工具行业协会的数据，公司电主轴在国内市场占有率约 40%，目前公司向印度、越南等周边国家的市场正在拓展中。公司以后的增长来自于不同系列的产品，包括直线电机，伺服电机，伺服驱动，转台，变频驱动，谐波减速器、末端执行器等。谢谢。

62、希望昊志今年再接再厉，再创业绩新高，用高高销售额打破一切质疑

答：您好，谢谢关注。

63、感谢汤总回答了我的百亿昊志梦，我期待和昊志一起成长，成为昊志机电价值投资守护者。汤总辛苦了，祝您身体健康，万事如意，带领我们实现百亿昊志梦！

答：您好。谢谢您的支持与关注。

64、请问公司如何走出市值管理阴影，真正做强做大企业，吸引机构投资者方面有何实质性举措，谢谢！

答：您好。公司产品系列横向展开，均具有核心竞争力，谢谢。

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。
附件清单（如有）无	
日期	2022年5月10日