

证券代码： 300278

证券简称： 华昌达

华昌达智能装备集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：【2023 年】第 001 号

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中信证券：周家禾、安家正、李子硕 万联证券：徐飞、夏清莹、黄星
时间	2023 年 3 月 6 日 15:00-17: 00 2023 年 3 月 7 日 14:30-17: 00
地点	德梅柯公司会议室
上市公司接待人员姓名	华昌达副董事长、总裁：陈泽 华昌达董事、副总裁、董事会秘书：窦文扬 华昌达研发中心总监：步智林
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司是智能型自动化装备系统集成供应商，以先进技术为支撑，以自主研发为核心，以独特管理为优势，通过价值创造的创新，实现全球工业装备智造领军企业的战略目标。主要从事智能装备的研发设计、生产销售、安装调试与运维服务，核心业务领域包括智慧研发解决方案、机器人集成装备解决方案、物流仓储自动化解决方案、工业 4.0 类解决方案四大板块，拥有基于工业自动化智能制造、机器人集成核心技术及相关产品。包括智能输送系统集成、汽车智能焊装系统集成、移动机器人及智能仓储系统集成等业务。</p> <p>二、主要问题</p> <p>1、公司的生产线从传统车向新能源车改造升级，涉及的资金投入和时间成本如何？目前的升级进展如何？新能源业务在汽车业务中的占比如何？主要是哪些产品？</p> <p> 机器人自动化焊接业务方面：公司的子公司德梅柯主要给国内外知名车企提供白车身机器人焊装柔性生产线。从机器人焊接产品</p>

工艺角度看，公司制造的生产线从传统车向新能源车改造升级，在产品结构和工艺流程与升级前并无本质变化。主要变化点为新能源车的车身材料会有 60%左右的铝合金材料，从而使得新能源车型生产线需要大量的铝连接工艺设备。从动力业务角度看，传统车的发动机生产线转化为电池生产线；

涉及的资金投入主要为智能制造设备、数字化工厂系统、专业技术人才的投入。从时间成本的角度看，由于生产线改造升级前后主要生产设备并无很大差异，因此公司可以时时切换为新能源车提供服务。同时，公司在 8 年前就掌握了高强钢与铝材料链接的工艺和铝连接工艺设备。

公司一直紧跟汽车行业趋势，依托新能源汽车产业环境不断发展，积极布局新能源业务。在保持传统车业务的同时，不断开发新能源汽车公司业务。目前已成功进入新能源头部车企的一级线体集成商。电池业务也取得新的突破，在某合资汽车武汉基地电池盒项目已处于调试阶段，也正式进入全球领先的零部件厂商的供应商体系，参与多个项目电池业务的竞标。

新能源业务在公司白车身汽车业务中的占比超过约 50%。主要产品：新能源汽车机器人焊接生产线、电池壳体机器人自动化生产线，新能源电机自动化生产线、新能源汽车驱动系统的自动化装配生产线等。

物流仓储、总装输送业务方面：公司主要生产设备为智能仓储输送类设备，主导产品为智能自动化输送线、智能立体仓库等。从传统车向新能源车升级过程中，智能生产设备在保持原有设备需求的基础上，又增加电池、电池盒的自动化输送生产线等。

新能源车业务在公司总装输送汽车业务中占比超过 50%。

公司总装输送板块中新能源业务主要涉及的客户均为国内外知名新能源汽车厂商，公司国内和北美团队密切合作，负责具体仓储自动化设备的实施与对接。主要产品包括：电池模组辊道输送线、电池模组工作站、电池盒装输送线、座椅线、轮胎线等。

2、公司仓储业务目前的核心客户占比情况？希望介绍一下这块的行业需求

北美的物料搬运系统行业正在稳步增长，这是由于对自动化的需求不断增长以及对高效供应链管理需求的推动。新冠疫情的大流行还加速了各行业自动化的采用，进一步推动了物料搬运系统市场的增长。北美物料搬运系统市场预计到 2026 年将达到 427 亿美元，对自动化物料搬运系统的需求，如输送系统、AS/RS 和机器人系统，预计在此期间会很高。美国是北美最大的物料搬运系统市场，占据了很大的市场份额。电子商务行业的发展，对更快、更准确订单履行的需求不断增长，以及对具有成本效益的供应链管理的需求，是推动该国对物料搬运系统需求的一些关键因素。物联网、人工智能和机器学习等先进技术在物料搬运系统中的采用也有望推动北美市场的增长。这些技术可以帮助提高物料搬运流程的效率和准确性，降低运营成本，并增强供应链的可见性。

全球物流规模的不断扩大带来仓储自动化市场规模的快速增长，在国内，近年来智能仓储行业相关产品的市场需求呈现增长趋

势。一方面，行业下游应用广泛，在产业的工厂端、流通端、消费者端均有较多应用场景。另一方面，以电子商务、快递物流、医药、新零售等为代表的多个涉及国计民生的下游应用领域出现新业态、新产业、新模式，对仓储行业提出了更高的性能要求，使得下游应用行业对智能仓储的需求不断增长。

公司仓储物流行业一直保持快速发展，收入规模不断提升。境外仓储物流业务主要由 DMW&H 公司完成，DMW&H 是仓储物流运输系统集成商，提供一体化解决方案，是美国自动化仓储物流系统最资深的集成商之一，核心客户包括 Fedex、Amazon、DHL 等知名客户。

3、主要工厂的产能和产线建设升级计划？

公司 23 年将在十堰、烟台、武汉、上海和底特律、新泽西的生产基地扩大产能，整体产能目标扩大超过 50%。

4、公司在数字孪生/ARVR 领域的布局？主要是针对工业领域吗？目前有哪些技术积累？和原有的客户协调性如何？

华昌达是一家全球领先的智能自动化装备系统集成商，致力于为工业及仓储物流领域的客户提供完整的智能自动化系统集成解决方案。在工业数字孪生/AR/VR 领域，华昌达也早有一些布局和技术积累：

工业数字孪生：华昌达推出汽车白车身焊装数字化解决方案，旨在为用户提供更加高效和可持续的生产制造解决方案。该方案涵盖了汽车白车身焊装智能装备从方案设计到生产过程优化的全流程，能够有效提高生产效率并降低生产成本。

工业 AR/VR：华昌达推出了智能装备虚拟调试系统，旨在为用户提供更加智能化和高效化的制造流程。该解决方案基于 AR/VR 技术，能够为用户提供更加沉浸式和实时的智能装备调试体验，以提高生产效率和质量。

作为工业自动化领域的领军企业，华昌达在客户协调性方面也有着很高的能力。我们与全球 500 强客户进行紧密合作，了解客户的需求，并为客户提供个性化的解决方案。

5、人工智能在公司产品业务的应用？公司未来是计划自主研发人工智能产品这块还是和其他人工智能公司合作为主？

人工智能（AI）是一种模拟人类智能和学习能力的技术，它在智能制造及物流仓储智能装备中有以下应用：

质量控制：AI 可以通过图像识别、自然语言处理等技术，对生产过程中的质量进行实时监测和反馈，帮助制造商及时发现和纠正潜在问题，提高产品质量和稳定性。

生产规划：AI 可以对市场需求、销售数据等进行分析和预测，帮助制造商进行生产规划和调整，以适应市场需求变化，提高生产效率和利润。

预测维护：AI 可以通过对装备运行数据和维修记录的分析，预测装备的维修需求和故障风险，帮助制造商提前做好维护和备件准备，减少停机时间，提高装备的利用率和效率。

装备自适应控制：AI 可以通过对装备运行数据的实时监测和分

	<p>析，实现装备自适应控制，以最优化的方式完成生产任务，提高生产效率和质量。</p> <p>总的来说，AI 技术在汽车制造智能装备中的应用，可以提高产品质量和稳定性、提高生产效率和利润、减少停机时间、实现自适应控制等，帮助制造商在激烈的市场竞争中保持领先优势。</p> <p>公司未来将围绕人工智能（AI）在我们核心业务的各个技术环节中的应用场景，通过与国内外领先的人工智能公司进行合作，不断提高 AI 在公司产品中的应用和拓展，并在适当的时候开展具有自主知识产权的人工智能产品的研发。</p> <p>6、公司研发投入的规划？研发团队情况</p> <p>华昌达公司持续在技术创新上进行不断的研发投入，目前主要的研发方向包括：汽车智能制造柔性生产线、数字化工厂解决方案、AMR 自主移动机器人，汽车电池专用设备、自动化高架立体仓库、托盘及集装单元供应系统及新能源电池、光伏、新型储能领域的产品及设备。同时，通过在研发团队中储备优秀的技术人才，保证了持续的研发水平和技术创新能力。华昌达在积极开展内部研发的同时，也不断寻求与相关行业的企业、高校、研究机构等建立长期合作关系，以此促进技术创新和研发成果的转化，提高企业的竞争力。</p> <p>华昌达目前研发人员数量占比接近 8%，其中本科及以上学历的研发人员占比超过 80%，年龄结构中 30~40 岁的研发人员占比超过 70%。</p> <p>7、公司对各业务线的战略规划，是否有目标的收入占比一类的？哪些会是大力发展的新领域（如 VR、工业领域等）</p> <p>公司已在积极进行新能源装备产业链产品的开发和应用，已布局新能源、纯电动等驱动系统制造的新能源动力总成业务，可为客户提供零部件制造所需的智能化柔性装配测试生产线，并已获得包括隆基绿能在内的光伏行业客户的设备订单。</p> <p>8、公司重整后大股东、管理层在业务发展上的想法？</p> <p>公司重整后大股东、管理层在业务发展上明确公司发展战略，聚焦主营业务，坚守智能制造技术研究与创新，立足解决方案产品业务规模化，关键标准产品自主化，实现解决方案类产品、标准化类产品、新产品型类的营收各占公司总营业收入的三分之一的经营战略。也会结合产业政策、市场需求动态调整战略路径，进一步维护和实现广大投资者权益。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 3 月 7 日