

# 迈赫机器人自动化股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023年05月10日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理 张开旭先生 董事会秘书 卢中庆先生 财务总监 刘海燕女士 独立董事 范洪义先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司主要是发展国内市场，请问有无推进海外市场的规划？营收占比情况如何？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司将进一步围绕并突出主营业务产品的优势，全面提升高端智能装备系统产品、智慧物联系统及系统化设计服务的市场竞争力，继续扩大主业规模，巩固扩大国内市场，努力开拓国际市场，提升品牌知名度。</p> <p>目前公司海外业务营收占比较小，感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。</p> <p><b>2. 贵公司的研发人员占比有多少？是否比去年有所增加？未来发展会注重研发人才的引进吗？</b></p>

答:尊敬的投资者,您好!截至2022年末,公司共有员工1,127人,其中研发人员270人,占员工总数的24.50%。研发人员数量较去年略有增加。

未来,公司将继续加大研发投入,发展和完善公司研发体系和产品创新体系,促进创新型人才的培养及创新成果的转化,依靠科技创新,促使公司技术实力、生产工艺及系统集成能力达到一流水平,不断壮大技术研发专家队伍,提高企业核心竞争力。感谢您对公司的关爱和支持,谢谢。

**3. 请问贵公司在手项目订单增长情况相比于之前情况如何?**

答:尊敬的投资者,您好!截至2022年末公司已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为235,303.88万元;截至2021年末公司已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为146,898.35元;2022年末的在手订单情况较去年增长幅度较大,感谢您对公司的关爱和支持,谢谢。

**4. 公司2022年公司经营性现金流净额同比去年剧减的原因是什么?**

答:尊敬的投资者,您好!经营性现金流净额同比去年剧减主要系经营活动现金流入变动及现金流出变动两方面原因导致的,经营活动现金流入变动主要系本年度新开工销售项目较多,项目现汇回款及票据到期托收较上年度增加;经营活动现金流出变动主要系本年度在手订单大幅增加,新开工销售项目较多,购买商品、接受劳务支付的现金较上年度增幅较大。经营活动现金流出增长幅度大于经营活动现金流入增长幅度,故导致经营性现金流净额下降较大。感谢您对公司的关爱和支持,谢谢。

**5. 领导好,请问目前公司的产品研发投入多少?占比多少?公司的技术创新主要有哪些突破?**

答:尊敬的投资者,您好!公司2022年度研发投入3,118.34万元,占营业收入的比例为4.44%。公司正在研发的项目包括:基于云技术的智能焊接机器人系统关键技术研发及应用、高效节能环保型快速组合式循环风空调系统研发、全自动、多维度智能输送系统研发项目、智慧物料调度系统研发项目、面向多场景的能源优化系统研发项目、基于数字孪生的铝车身连接技术FDS系统等,具体详见公司于2023年4月25日披露的《2022年年度报告》第三节。感谢您对公司的关爱和支持,谢谢。

**6. 2022年度公司的产品毛利率如何?是否易受上游原材料价格**

**波动影响？公司是如何保证收益稳定的？**

答:尊敬的投资者，您好！2022年度公司的产品毛利率下降幅度较大，主要原因系智能装备系统及动力能源供应系统营业成本增加，毛利率下降及毛利率较高的业务类型设计业务收入占比降低所致。智能装备系统及动力能源供应系统营业成本增加，毛利率下降主要系直接材料金额和占比增加，生产采购期间原材料涨价导致，具体分析可详见公司于2023年4月25日披露的《2022年年度报告》第三节。

为保证收益的稳步增长，公司也在积极采取措施，争取改善盈利能力，一是将进一步加大研发投入，加快向数字化、智能化迈进，在巩固现有优势业务的基础上，积极进行新技术研发；二是开工建设产品升级扩建项目，实施数字化升级，建设数字化车间，落实精益生产，以取得更好的经营业绩回报投资者；三是通过一系列的营销措施积极开拓新客户，增加在手订单数量；四是加强供应链管理，持续拓展供应商渠道，积极采取各项措施降本增效，努力提升运营效率，从而保证收益的稳步增长。感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。

**7. 请问公司在运营能力方面将如何提升自身的竞争优势？**

答:尊敬的投资者，您好！为提高公司竞争优势，增强核心竞争力，2023年公司经营计划如下：

（1）聚焦主业，提高企业经营效益 公司将进一步围绕并突出主营业务产品的优势，全面提升高端智能装备系统产品及系统化设计服务的市场竞争力，继续扩大主业规模。利用募集资金投资建设“智能焊装装备系统及机器人产品升级扩建项目”、“智能环保装备系统升级扩建项目”，进一步拓展工业机器人、智能焊装装备及智能环保装备产品的研发及生产能力，巩固扩大国内市场，努力开拓国际市场，提升品牌知名度。

（2）推动业务发展，构筑新的业绩增长点 随着汽车工艺的不断进步以及社会环保意识的不断增强，我国新能源汽车产业发展取得了巨大成就，成为了智能装备市场的重要增长点。公司顺应行业发展趋势，开拓了新能源汽车装备市场，客户涉及比亚迪、吉利等众多国内主流汽车制造商，有力地推动了公司智能装备业务的快速发展。基于近年来公司主营业务的技术基础、市场环境以及对汽车、工程机械等传统机械制造行业企业生产环境的熟悉，广泛采集生产制造过程中的工艺、质量、设备、能源、环境、供应链等数据，运用物联网、大数据、人工智能等关键技术，依托自主研发的“迈赫

优沃”工业互联网平台，为用户提供设备故障诊断、能耗分析、质量检测及数据追溯等智慧管理服务，在智慧工厂、智慧能源、智慧农业、智慧建筑等行业新领域取得了较大的市场突破，陆续承接了办公楼宇智慧用能优化项目、企业用能优化项目、乡村电气化项目等诸多数字化项目。随着核心业务的增长及新业务的拓展，公司将迎来业绩增长的新时期。

(3) 提升自主研发能力，打造高效研发团队 公司将继续加大研发投入，发展和完善公司研发体系和产品创新体系，促进创新型人才的培养及创新成果的转化，依靠科技创新，促使公司技术实力、生产工艺及系统集成能力达到一流水平，不断壮大技术研发专家队伍，提高企业核心竞争力。

(4) 创新市场开发策略，增强市场竞争能力 公司将进一步完善营销体系，完善业绩绩效激励机制，巩固和扩大现有市场，在进一步提升国内市场占有率的基础上，努力开拓国际市场。感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。

**8. 贵公司目前在手订单有多少？近期有无签订新的订单？包括新签订单的金额，能不能给我们简单分享一下。**

答:尊敬的投资者，您好！截至2022年末公司已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为235,303.88万元,近期公司新签订单中达到披露标准的合同已在巨潮资讯网上披露，如：2023年1月12日披露的《关于签订日常经营重大合同的公告》、2023年4月25日披露的《关于中标项目签订合同的公告》，其余新签合同待达到披露标准后将按照相关规定依法披露，感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。

**9. 订单回款制度是怎样的？**

答:尊敬的投资者，您好！为对应收账款账面余额较大的风险，公司通过进一步完善客户档案、加强客户信用审核；对项目实施过程进行跟踪管理，制定严格的销售回款考核制度；开展定期及不定期的对账清理工作；对逾期的应收账款，根据不同拖欠时间及不同信用评级的客户，采取不同的催收方法等一系列措施，妥善应对相关风险。感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。

**10. 目前公司的战略发展方向和目标是什么？能否简单介绍一下？**

答:尊敬的投资者，您好！公司立足于智能制造行业，以高端智能装备系统、系统化设计服务为主导，以智慧物联系统为辅助，坚

持“以市场为导向、技术为支撑”的发展战略，秉承“决策民主化、管理权威化”的经营理念，发扬“创新、合作、至诚、高端”的企业精神，以诚实守信为根本准则，不断提高技术实力，为客户提供最优化的产品与服务，致力于成为国内一流、国际知名的高端智能装备系统与智慧物联系统整体解决方案服务商。

公司将坚持以客户需求为导向，培育、打造、提升产品竞争力，为客户提供超预期价值的产品与服务。加强市场调研力度，汲取同行业产品之所长，不断完善产品创新体系，搭建产品链系统服务网络体系，以优质的产品与服务赢得市场认可。同时，立足公司主营产品品质形象，逐步加强对企业知名度的策划及宣传，提升企业的品牌形象，从而使公司的销售收入、市场占有率、行业声誉、股东价值等逐年提高。

公司将聚焦以项目管理为中心，技术、质量为主线，提升公司交付能力。将逐年加大研发投入，继续加强与各高校及国内相关科研院所的产学研合作，搭建产学研合作平台，通过不断壮大技术研发专家队伍，以技术创新带动产品创新，强化新产品的开发，增加产品科技附加值，提高企业的核心竞争力。感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。

**11. 当前公司如何看待行业未来发展前景？公司有什么领先竞争对手的优势吗？**

答：（1）行业发展前景

尊敬的投资者，您好！按照行业分类，公司处于国家重点支持的高端装备制造业，具体业务主要围绕智能制造系统整体解决方案展开布局，包括高端智能装备系统、智慧物联系统、系统化设计服务，专业从事基于机器人和物联网技术的高端智能装备系统和智慧物联系统的研发设计、制造集成、销售和智慧运维等服务。

近年来，新工业革命方兴未艾，全球制造业正迈向数字化、智能化时代。为应对新工业革命下的国际竞争，发达国家不约而同地将智能制造作为制造业未来发展的重要方向。回顾世界经济发展历程，每一次工业革命总是带来劳动生产率大幅提高和生产方式的巨大变革，同时也为后发国家提供了“弯道超车”的重要机遇。能否抓住智能制造这一重大战略机遇，关系到我国向制造强国迈进、跨越“中等收入陷阱”、全面建成小康社会等战略目标的实现。智能制造装备不但能够解决企业劳动力短缺造成的人力成本上升的问题，其高效化、柔性化、精确化和智能化的特点，使企业能够充分

利用智能制造大幅提高生产效率，还能同时实现节能环保的目标。因此，智能制造装备产业作为高端制造业的一个重点领域，其发展得到了国家和地方政府的大力支持。

目前，我国智能制造发展已取得显著成效，智能制造装备和先进工艺在重点行业不断普及。从行业应用结构来看，智能自动化装备主要应用在汽车、电子制造、工程机械、食品饮料、制药等多个行业，其中汽车和电子制造成为重要应用行业。随着未来自动化、智能化普及率的提高，智能自动化装备将逐步渗入工业制造领域的更多环节，应用领域与应用程度将会明显提升，这将为打造经济发展注入新的动力与活力。

## (2) 竞争优势

### ①优秀的管理团队

公司推进落实了管理团队“年轻化”的战略部署，为公司发展注入了新活力。作为年轻的一代，新的管理团队更能洞悉客户的需求变化，保持对时代的洞察，以前瞻性的行业见解及卓越的管理能力，带领迈赫股份走出属于迈赫自己的年轻化发展之路，引领企业走在行业前列。在全新管理层的带领下，迈赫将会继续以匠心致初心，用高水平的技术、卓越的品质和服务助力中国智能制造行业的持续健康发展，以年轻的姿态服务每一位客户。

### ②专业的技术人才

迈赫作为高端智能装备系统和智慧物联系统供应商，自成立以来，始终坚持以技术创新为核心、自主研发为先导，持续加大研发投入，拥有一支以博士、硕士及高级工程师为核心的研发团队。截至2022年末，公司共有员工1,127人，其中研发及工程技术人员420人，占员工总数的37.27%。研发人员覆盖机械设计、涂装设计、电气控制、工艺规划、数字化仿真、机器人调试、智能控制系统设计、规划设计等领域，保障了公司的高效运作以及未来充足的发展空间。

### ③卓越的营销队伍

公司经营的最终目标就是经济效益最大化，在市场经济的作用下，营销人员已经成为公司发展的主要动力，因此，为使公司不断发展壮大，就需要不断提高营销人员的素质，让营销人员能够最大程度的发挥其价值。为了使营销更加规范化、系统化，迈赫制定了《市场营销管理制度》，通过相关制度的实施，方便了分析客户、避免因人员变动导致客户流失；通过对销售工作的梳理，进一步明确了管理流程；通过新（高端）客户开发的管理，提高了营销人员

对新客户开发的积极性；通过市场培训制度，保证了营销人员的持续进步，以更好的匹配公司发展战略；通过客户资质评级管理，控制了客户风险，为公司长期稳定的发展奠定了良好的基础。

#### ④优质的品牌及售后服务

公司生产的智能装备系统产品具有非标准定制化的特点，并且大部分的智能装备系统产品投资额较大，下游客户在选择智能装备系统供应商时非常慎重，要求供应商具有较高的知名度，具备丰富的项目管理经验和成功的项目案例，能够对智能装备系统提供长期的维护服务。因此，客户往往对已使用习惯的智能装备系统有较强的依赖。公司成立至今，凭借自身的技术研发能力、高端人才储备及项目经验积累的优势，在行业内拥有良好的口碑。另外，公司十分注重售后服务，每个项目在竣工验收后仍安排售后人员不间断跟进及反馈客户在产品使用中遇到的问题，并将问题记录集中反馈，通过不断的修正、完善，以更好地满足用户的需求。感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。

#### 12. 公司哪个季度在全年营收的贡献比较大？一般占比达到多少？

答:尊敬的投资者，您好！2022年度公司的营业收入中第二季度及第四季度的贡献度比较大，分别占全年营业收入的31.47%、39.98%，具体分析可详见公司于2023年4月25日披露的《2022年年度报告》第二节。感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。

#### 13. 公司有打算现有业务的基础上，拓宽新业务来实现新的利润增长点吗？

答:尊敬的投资者，您好！随着汽车工艺的不断进步以及社会环保意识不断增强，我国新能源汽车产业发展取得了巨大成就，成为了智能装备市场的重要增长点。公司顺应行业发展趋势，开拓了新能源汽车装备市场，客户涉及比亚迪、吉利等众多国内主流汽车制造商，有力地推动了公司智能装备业务的快速发展。

基于近年来公司主营业务的技术基础、市场环境以及对汽车、工程机械等传统机械制造行业企业生产环境的熟悉，通过广泛采集生产制造过程中的工艺、质量、设备、能源、环境、供应链等数据，运用物联网、大数据、人工智能等关键技术，依托自主研发的“迈赫优沃”工业互联网平台，为用户提供设备故障诊断、能耗分析、质量检测及数据追溯等智慧管理服务，在智慧工厂、智慧能源、智慧农业、智慧建筑等行业新领域取得了较大的市场突破，陆续承接

	<p>了办公楼宇智慧用能优化项目、企业用能优化项目、乡村电气化项目等诸多数字化项目。随着核心业务的增长及新业务的拓展，公司将迎来业绩增长的新时期。感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月10日