

公司代码：688160

公司简称：步科股份

上海步科自动化股份有限公司 投资者关系活动记录表

上海步科自动化股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 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 checked="" type="checkbox"/>一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议） </p>
<p>参与单位名称</p>	<p> 工银瑞信基金管理有限公司、红华资本管理（深圳）有限公司、上海甄投资产管理有限公司、富安达基金管理有限公司、中航证券、生命保险资产管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、深圳民森投资有限公司、富国基金管理有限公司、财通证券、上海申九资产管理有限公司、相聚资本管理有限公司、西南证券、平安基金管理有限公司、凯石基金管理有限公司、国联证券、上海趣时资产管理、汇添富基金管理股份有限公司、国联证券、国海证券、中航证券、中航证券、招商基金、光大保德信基金管理有限公司； 果实资本、建顺投资、开源证券研究所、深圳博普科技； 天风证券、睿目投资、睿扬投资； 国海证券，银华基金； 太平洋证券、越秀资本； 富国基金、长城基金、海富通、Octo Rivers、国寿安保、中银基金、中金基金、彤源投资、高毅资产、博笃投资、汇丰晋信、鹏华基金、同泰基金、Manulife、光证资管、SVI、杭州汇升、融通基金、西部利得基金、群益投信、众安保险； 望正资产、嘉实基金、招商资管、创金合信、平安基金、东北证券、菁英时代； 中信建投证券、星石投资、中金资管、中英人寿、交银基金、钟港资本、申万宏源证券、海通证券自营、汐泰投资、华创证券自营、万泰华瑞、众安保险、中融基金、兴业基金、国泰君安自营、兴业证券自营、相聚资本、百年保险资管； 广发基金、平安基金、富荣基金、前海联合基金、东方港湾、中天国富证券、广发资管、彤源投资、恒健远志、招商自营、海通资管、源乘投资、生命资管、山楂树甄琢、 </p>

	<p>恒大人寿； 红骅投资、天风机械、永赢基金、凯石基金、国泰人寿、中金基金、摩根基金、彤源投资、益民基金、旌安投资、人保资产、德邦基金、华夏久盈、华安基金、海南上善、硕丰基金、灏浚投资、丰熙投资、南土资产、国泰君安； 太平洋证券、华泰柏瑞； 东方财富证券、玖鹏资产、传奇投资、恒邦兆丰、泰聚投资； 中银国际证券； 民生证券、博时基金、平安基金、中金资管、中欧瑞博、恒生前海、财通基金、国投瑞银基金、国金基金、果实私募、信达证券； 金鼎资本、国盛证券、华夏基金、招商证券、红土创新基金、展博投资、亿鑫投资、创富兆业金融管理有限公司；</p>
时间	<p>2023年5月5日 15:00-16:30 2023年5月11日10: 00-11:00 2023年5月15日10: 00-11:00 2023年5月15日13: 00-14:00 2023年5月19日10: 30-11:30 2023年5月24日10: 00-11:00 2023年5月24日14: 00-16:30 2023年5月25日10: 00-11:00 2023年5月25日14: 30-15:30 2023年5月26日10: 00-11:00 2023年5月26日11: 00-12:00 2023年5月26日15: 00-16:00 2023年5月29日14: 00-15:00 2023年5月30日14: 00-15:30 2023年5月31日10: 00-11:00</p>
地点	深圳市南山区意中利科技园1号楼3层公司会议室
公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理 唐咚 董事会秘书 刘耘 董事、副总经理、财务总监 王石泉</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1: 公司在无框力矩电机产品这块的市场进展怎么样? A: 目前无框力矩电机在公司的整体销售额占比还是比较小的, 处于百万量级, 因为整体协作机器人市场还没有真正进入一个爆发期, 但目前公司发现有很多场景在落地, 市场发展方向已经比较明晰。 公司目前的无框力矩电机产品是一个完整的系列化的产品线, 有多个不同的尺寸和力矩产品, 可以满足市场上大部</p>

分的协作机器人的需求，同时公司也会根据客户需求进行产品的定制延伸。

Q2: 国内协作机器人的市场，公司无框力矩电机产品的市占率大概是多少？

A: 目前协作机器人行业整体的市场还没有起量，整体市场规模比较小，其中个别行业头部企业可能是自己在研发生产无框力矩电机，公司目前暂时没有与其建立合作，其余大部分的协作机器人企业步科都有接洽，和部分企业也在进入批量合作的过程中。目前市场上没有具体的市占率数据统计，公司暂时无法提供具体的市占率信息。

Q3: 人形机器人上的关节驱动技术和公司在协作机器人上的产品技术差别大么？

A: 基于现有信息，在人形机器人关节的使用上无框力矩电机产品可以满足其功能需求，未来需要看不同厂家对人形机器人呈现的产品形态，可能会在尺寸和功率段内有一些差别和调整，但是从无框力矩电机的基础设计和工艺看，公司认为没有特别大的差别。

Q4: 公司无框力矩电机的单价和产品用量是怎么样的？

A: 目前无框力矩电机的产品单价是几百元至几千元不等，针对不同的功率段和尺寸则价格会有所不同，产品单个的用量体现在协作机器人上一般是一个协作机器人会用到 6 至 7 个无框力矩电机。

Q5: 公司无框力矩电机的技术壁垒和竞争优势是怎么样的？

A: 在技术方面，自动化行业属于技术需求比较强的行业，无框力矩电机在磁路和工艺设计方面都会有一定的技术要

求。随着公司产品规模扩大和工艺的创新，产品会存在一定降本空间，使公司无框力矩电机产品的售价更具竞争优势。同时公司开发了多系列的电机产品，产品规格、尺寸、功率等覆盖面全，可以满足不同客户的需求，目前公司的第三代无框力矩电机产品可以对标国际领先产品，部分型号具备一定优势。

Q6：公司后续是否有切入特斯拉人形机器人供应链的战略或计划呢？

A：公司目前也在密切地跟踪特斯拉整体的产品情况，特斯拉产品研究中有很多创新的地方，公司也在不断学习过程中，目前公司还没有和特斯拉建立起正式的商业合作。国内也有很多企业开始进行人形机器人的研究，公司也在和一些客户进行相关产品的共创。

Q7：公司的 AGV 伺服轮产品情况和销售情况怎么样？

A：公司结合机器人行业客户对于 AGV 更小型化、高载重的需求，推出了集成化的伺服轮毂，集成了伺服驱动器、伺服电机、减速机、轮毂。客户通过这个产品，可以非常轻松地安装在它的机械件上，很快实现产品的设计和整体的运动控制，节省了客户 35%的安装空间和 50%的安装工时。伺服轮毂作为公司新兴的产品，目前已经在公司移动机器人的客户中进行方案提供并不断迭代创新。由于上市时间不长，该产品目前整体的销售额占比较小，但未来会是比较好的产品，公司也在重点向客户去推荐该方案。

Q8：公司对于移动机器人行业未来增长的驱动力是怎么看的？

A：从移动机器人行业增长的驱动力来看，伴随着整体 AGV 导航、路径规划算法能力、核心运动控制部件的提高，AGV

和人协同工作场景的不断深化，未来 AGV 应用落地的场景是在不断升级和扩展的，不仅仅是传统的工业制造领域，包括以一些半商用场景，移动机器人的应用也是在不断加深的。因为人口老龄化、人员效率、管理等问题，会促使在制造领域的工厂更快速地实现 AGV 的落地。

Q9：公司在移动机器人行业市占率较高，目前对于未来市场格局是如何看待的，随着友商进入，公司份额还能否继续保持？

A：未来伴随着移动机器人市场逐步的扩大，友商加入市场是不可避免的，但基于公司较早研发低压伺服产品进入了移动机器人市场，在此前与客户合作过程中积累丰富的面向客户场景化需求解决的经验和能力，先发优势和技术经验沉淀是公司竞争优势所在。

目前公司是在移动机器人行业覆盖产品线较广的供应商，同时公司也在不断响应客户新需求，提供多样化、集成化、模组化的整体解决方案，通过不断迭代创新来提高竞争门槛。如果友商介入涉及到价格竞争，公司会在具有产品优势的基础上，通过一些价格策略和手段来维护客户，保持公司的行业领先优势和市占率。

Q10：公司对于耦合的复合机器人这方面是否有进行相关产品布局和准备？

A：在复合机器人这块，单纯从移动机器人方面来说，目前公司的产品是已经可以满足客户大部分的需求，而协作机器人也是公司布局较早的赛道，公司为其进行了无框力矩电机产品的打磨，在去年已经上市了第三代无框力矩电机产品。未来复合机器人的厂家可能会是公司传统的移动机器人客户或者传统的协作机器人客户，如果是新兴的复合机器人厂家出现，基于公司在移动端和协作控制关节端都

有比较标准的系列产品，也可以快速地为客户提供解决方案。同时，公司也会不断根据客户需求，对产品进行集成化、小型化、大功率段的创新。

Q11: 公司产品目前在建筑机器人这块的布局是怎么样的？

A: 公司较早进入建筑机器人领域，目前也和建筑机器人头部企业进行了深入的联合研发，公司不仅推出了低压伺服产品，还结合建筑机器人在户外建筑场景相对恶劣的工作条件，推出了具有高防护等级的一系列电机，重点根据建筑机器人客户需求进行产品打造，提高建筑工效和建筑质量。公司结合建筑机器人行业客户需求进行产品迭代创新，不断提高产品性能和丰富产品线，满足不同场景下行业客户多样化的需求。

Q12: 公司人机界面产品在新能源行业领域的进展情况如何？

A: 公司针对新能源行业客户的相关产品已经准备完成，并在 2023 年上市了新型高端人机界面产品及大型人机界面组态软件，同时增设了新能源制造行业销售部，重点针对新能源行业客户进行开发和维护。目前公司在终端客户测试认证的相关推进工作也取得了进展，下一步将会进行方案的提供和验证，力争实现批量产品导入。

Q13: 公司新推出的经济型伺服毛利是否较低？该产品后续的规划是怎么样的？

A: 公司今年新推出系列产品的陆续上市，新标准伺服产品从性能以及整体成本的控制和性价比上都有一定提高，基于此公司会加大力度开拓经济型伺服市场。新伺服产品，从设计开始就进行了毛利率的考量，同时公司会根据销售

的具体策略制定价格，在扩大销售的同时保证合理的毛利率。

从整体上看，这部分市场公司占比较小，未来销售批量订单实现，可以成为一个新的增量市场。

Q14: 公司布局机床转台这方面的考量是什么？

A: 机床转台之前属于公司布局的通用自动化领域，基于公司和系统集成商在这个领域上的研究取得了一些突破，产品能够实现和整体主流的数控系统进行打通，做到全闭环的反馈，可形成一些技术壁垒。在形成一定对主流机床进行升级改造的规模后，也随着国家对整体重工方向的发展要求和整体制造业效能效率的提升，机床转台改造的需求在不断增加，所以公司将其作为独立的市场去研究并进一步深化和发展。

Q15: 2023 年公司一季度毛利率提升和研发费用增长的主要原因是什么？

A: 公司毛利率提升的原因包括原材料价格回落，以及公司采用多种降本增效措施，将保持整体毛利率稳定在合理的水平。

研发费用增长是因为公司不断加强研发队伍建设，研发人员规模扩大，同时新研发项目数量增加，产品不断推陈出新，研发材料费用也相应增多，综合构成了研发费用增长的情况。

Q16: 公司对于目前下游行业景气度和需求恢复的情况是如何看待的？

A: 随着宏观经济的逐步恢复，公司对于未来的长期发展是充满信心的，虽然目前市场一季度恢复的速度不如预期，这是大环境形势的情况，但从长远而言，以三年或五年的

周期来看，市场景气度会逐步加快恢复。目前公司所处的机器人行业恢复情况较好，同时在新能源领域公司也在进行新项目布局，推动国产化替代，随着项目逐步放量，公司对未来市场恢复情况保持乐观。

Q17: 公司制定的股票期权激励方案中对于目标的考量主要是什么？

A: 公司实行期权激励的方式是考虑到期权激励的灵活性相对较高，对于员工现在所需投入的成本压力较小。具体到业绩考核目标的设置上，公司参照了业内平均增长的目标进行制定，为了加强考核目标的可操作性和可控程度，现有考核目标的制定也是为了不在刚性的目标上设置较大障碍，调动激励对象积极性推动公司业绩发展，整体期权激励的目标和愿景是同公司、股东的发展目标和利益相一致的。

Q18: 在面对工控市场竞争中，公司对于友商打价格战的方式是如何看待的？

A: 工控市场整体是很大的，目前国内厂商在其中占据的份额相对较小，主要还是进口品牌居多，从公司未来的发展方向来看，会更加关注国产化替代的方向，通过国产化替代获得更多的市场份额实现增长。

同时公司更加注重差异化竞争，通过对行业赛道的选择和客户需求的解决，致力于以差异化的优质产品来取得竞争优势。即便公司参与到价格竞争当中，公司也会做出相应调整，确保价格不会成为公司与客户之间的阻碍，达成与客户合作。

Q19: 公司未来三至五年的战略发展方向是怎么样的？

A: 公司以智能制造为大的发展方向，以聚焦行业为发展战

	<p>略，聚焦包括机器人、新能源、医疗影像设备、机器物联网、机床及附件等战略行业，响应国产化替代趋势，不断推动国产化替代发展，为客户提供核心部件国产化替代的解决方案和服务。其次在此基础上公司也会加强数字化工厂解决方案的完善，研发创新云组态、M-IOT 平台、车间数字化管理、机器物联网等平台软件，顺应数字化改革趋势，助力客户实现数字化转型升级。同时公司也会加快国际化步伐，加大海外销售力量，积极拓展海外市场，提高公司产品的市场占有率。</p>
附件清单	无
日期	2023年5月