

证券代码：688698

证券简称：伟创电气

苏州伟创电气科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-012

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会）	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	创富兆业、东方阿尔法、东方财富证券、方圆基金、广发基金、国联基金、国信投资部、国信证券、恒生前海基金、红土创新基金、华创证券、华美国际投资、华鑫证券、汇添富、嘉实基金、交银施罗德、摩根士丹利基金、南方基金、上海聚鸣投资、拾贝投资、天风电新、盈峰资本、长城基金、招商基金、招银理财、中天国富、中信证券		
时间	2023年9月12日 14:00-15:00 2023年9月13日 10:00-12:00 2023年9月14日 10:00-11:00		
地点	深圳会议室、电话会议		
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、财务总监兼董事会秘书：贺琬株 公司产品管理部总监：邓雄		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、贺总简要介绍公司上半年度的经营情况。</p> <p>二、双方交流主要内容记录如下：</p> <p>问题 1、公司海外的销售区域有哪些？</p> <p>答：公司销售区域主要分布在印度、北非、中东、东南亚、独联体等国家和地区，目前海外仍有许多的空白区域开拓，为开拓欧美市场，在产品方面公司正在积极布局海外产品的认证工作，部分产品已经完成 CE 和 UL 认证。公司始终坚持全球化战略布局，把握海外市场机遇，持续进行区域扩充和重点布局。</p> <p>问题 2、公司在海外销售商品的定价是怎样的？与国内销售商品的毛利率相比如何？</p> <p>答：首先，公司采用的是全球统一定价策略；其次，公司海外销售以通用变频器产品为主；第三，公司产品的出口退税执行国家的出口产品增值税“免、抵、退”政策。综上，在相同定价策略基础上海外销售毛利率会略高于国内销售毛利率。</p> <p>问题 3、今年公司的海外增速很快是什么原因导致的？</p>		

答：海外市场是公司非常重视的板块之一，公司积极开拓海外市场，并坚持以技术创新为驱动，全面提升技术创新能力和研发水平，公司在海外市场的品牌影响力得到逐步扩大，客户开拓率也得到了进一步的提升，同时公司抓住市场机遇，海外收入较上年同期实现了 173.88% 的增长。

问题 4、公司对海外市场的未来展望是怎样的？

答：随着我国“一带一路”战略落地，以及全球制造业产业链新迁徙的影响下，国内工控行业对“一带一路”国家地区的出口贸易呈现逐年增长的态势。公司积极布局、有序拓展海外市场，外销收入整体规模逐渐增加，上半年公司海外增长势头良好，海外市场已成为公司收入来源的重要组成部分。

问题 5、汇率波动对公司主营业务收入产生的影响？

答：公司在外汇结算方面，主要以美元和跨境人民币相结合的结算方式，公司财务部门密切跟踪汇率走势，结合公司经营所需资金，选择合适时点进行结汇。2023 年上半年度，公司汇兑收益为 85.63 万元。

问题 6：公司海外市场的产品认证周期大概需要多久？

答：在欧美地区产品销售门槛比较高，需要取得证书认证，一般一款产品的认证周期为 2-4 个月，目前公司部分产品已经完成 CE 和 UL 认证。

问题 7、公司伺服系统的下游行业有哪些？

答：公司伺服系统产品的下游行业主要集中在机床、纺织、液压等行业，除纺织一体机、主轴伺服系统、液压集成伺服系统、低压伺服机器人专用系列产品以外，其他大部分都以销售通用产品为主。伺服系统产品作为公司成长型业务，近年来市场份额显著提升，随着新一代电机的推出、自制编码器逐步替代等一系列的降本增效措施，都将有利用提升伺服系统产品综合竞争力，助力业绩增长。

问题 8、公司目前有切入哪些行业？

答：公司经过多年技术研发与产品推广经验积累，已经在数控机床、纺织机械、矿用设备、起重、高效能源、轨道交通、智能装备、电液伺服、印刷包装、石油化工等多个下游行业进行深入布局，并在行业占据了一定的市场份额和行业地位，除保持和提升在优势行业的市场地位外，在新行业开拓方面，公司在 2022 年新成立了先进制造行业部和机器人行业部，主要针对集成度较高的锂电、3C、光伏设备以及其他以系统集成为主的先进制造行业进行开拓；同时在高效电机能效提升方面，公司在船舶和海工装备、石油设备、冶金设备等高端装备领域也进行了布局；另外公司今年初新成立医疗子公司，主要面向医疗设备领域。公司通过加大细分行业市场开拓力度来布局行业，提升市场份

额。

问题 9、公司编码器自制的进程如何？以及自用比例大概占多少？

答：目前，公司磁电编码器和光电编码器均已进入市场的小批量验证阶段，从验证结果来看，表现相对比较稳定。由于编码器属于伺服核心零部件，产品的可靠性及稳定性非常重要，产品替代是一个逐步的过程。公司自制的编码器在通用伺服上已经在试用，伺服一体轮和轴关节里面整合的编码器基本上是以自制为主。对于自用比例公司目前正在循序渐进推进中，待市场验证成熟稳定后，预计明年将会逐步替代。

问题 10、在机器人领域有哪些产品的布局？

答：2022 年，公司成立机器人行业部，切入机器人产业链，目前主要是以机器人大配套为主，主要面向移动类、协作类、服务类的机器人领域，提供低压伺服、空心杯电机、特种无框力矩电机等核心部件。产品能广泛应用于人形机器人、检测机器人、工业自动化机器人、航空、医疗设备、工业工具、仪器仪表、电子设备等领域。

2023 年 9 月 13 日，工信部发布公告，组织开展 2023 年未来产业创新任务揭榜挂帅工作，该任务面向包含人形机器人的 4 个重点方向，旨在发掘培育一批掌握关键核心技术、具备较强创新能力的优势单位，突破一批标志性技术产品，加速新技术、新产品落地应用。并且在核心基础、关键产品、公共支撑和典型应用方面提出了榜单任务以及 2025 年的预期目标。

公司作为机器人行业的核心部件制造商，未来公司还将进一步推动自动化业务与机器人行业的深度融合。

问题 11、公司认为研发空心杯电机的难点在哪？产品优势在哪？

答：在技术层面，高功率密度的空心杯电机，技术要求较高，专业研发人才储备较少。在设备层面，与现有的电机制造设备不同，需要另外进行工艺探索和设备引进。

公司首款产品主要推向医疗领域，产品可以达到 13 毫米 8 万转的功率密度，后续也会进一步推进研发 10 毫米、8 毫米、6 毫米，包括 10 万转的更高功率密度的产品。公司基于多年的电力电子和自动控制技术领域的经验积累，通过研发、营销、供应链各环节的紧密结合和高效运行，助力公司抢抓机器人、医疗设备等高景气赛道的机会点，推动公司在高景气度行业的布局优化。

问题 12、公司光伏逆变器目前的进程如何？

答：公司依托原有的光伏扬水产品以及与大客户 ODM 联合开发光伏逆变器，完善光伏产业的布局。目前产品正在试产阶段，未来随着光伏逆变器产品完成国内市场验证，依托海外的销售营销网络，公司还将拓展海外光伏发电市场。

附件清单	无
日期	2023年9月12日 2023年9月13日 2023年9月14日