

证券代码：688165

证券简称：埃夫特

埃夫特智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-011

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	2024年6月21日 12:00-13:00 现场交流 浙商资管、摩根资产管理 2024年6月21日 13:30-14:20 现场交流 长信基金 2024年6月21日 14:30-15:20 现场交流 涌乐资本、弘毅远方 2024年6月21日 15:30-16:30 现场交流 易方达、Point 72
时间	2024年6月21日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书、财务总监：康斌 证券事务代表：陈青
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 主要问题与回复</p> <p>1、介绍一下公司现有业务拆分？</p> <p>答：（1）从国内角度来讲，公司采用聚焦战略，目前我们更多的资源是配置在：可复制、可复用的方向，而机器人是全产业链布局当中的核心，所以机器人业务投入上会有更多的资源，集成业务方面会适当控制规模，从而节省和聚焦资源。</p> <p>（2）在境外业务方面：一是继续控制集成业务规模；二是降低客户集中度；三是对亏损业务做战略调整，如出</p>

售巴西子公司 51%控制权、将印度子公司的集成业务调整成设计中心，以增强公司盈利性。

2、公司下游市场情况如何？

答：2023 年公司机器人产品在光伏、通用、3C 电子、汽车及汽车零部件、锂电行业的出货量占比分别为 55%、20%、16%、8%、1%。2024 年光伏领域设备投资将呈下降趋势，但随着公司产品力不断提升，公司机器人产品在光伏行业部分工艺段应用增加；3C 电子行业的投资预计 2024 年会有一定恢复，截止 2024 年一季度，公司在 3C 行业的订单增速相对较好；锂电行业投资处于调整期，但由于公司刚进入锂电行业，目前的市场占有量较小，对公司来说是一个增量市场；汽车及汽车零部件行业对国产机器人的导入对公司是一个机会，此部分的增量预计可达 30%左右；通用工业市场预计会有一定增量。

3、面对激烈的价格竞争，公司是如何提升毛利率的？

答：公司毛利率的提升得益于公司的聚焦战略和初步规模效应的体现，加之持续降本控费的成效，另外是产品平台化策略以提高核心零部件复用度，从而增大规模效益，提升工业机器人产品的毛利率水平。

4、公司核心零部件自主化情况如何？

答：公司全线导入基于 ROBOX 技术的自主化控制器，2023 年，公司基本实现控制器全面自主化，控制器自主化率为 99.36%，为埃夫特应用驱动的战略打下坚实基础；国产 RV 减速机的使用率为 97.76%，国产驱动器的使用率为 99.57%。

5、公司在机器人底层核心技术方面取得了哪些研发成果？

答：2023 年，公司进一步聚焦资源大树根部，进一步深化核心技术自主可控。进一步优化了基于动力学的时间最优轨迹规划技术和振动抑制技术，有效地提升了机器人节拍，为客户带来了生产效率的提升；开发了机器人负载辨识技术，可更准确的评估机器人的负载，从而通过调整机器人的规划参数，提升了机器人的运动稳定性；完成了机器人精度补偿技术算法的开发，进一步提升了机器人在动态情况下的精度；完成了机器人伺服参数简易调整技术开发，简化了不同工况下伺服参数调整的操作，相关核心技术适用于焊接、码垛、搬运、喷涂等应用场景。公司完全掌握了控制器底层核心代码开发及 BUG 修复能力，大幅提升客户问题解决效率；导入现代化的软件测试方法和工具，软件系统质量问题大幅降低；碰撞检测、抖动抑制在典型客户场景实现落地应用，解决了实际应用痛点；关节空间 TOPP 算法开始落地，正向设计能力已经开始实质性助力平台机型研发，大幅提升研发效率；自主伺服性能提升和伺服参数自动调整等技术实现阶段性进展，为驱控系统自主化奠定技术基础。

6、在光伏行业，公司和同行其他国产品牌的差异是什么？

答：我们主攻不同的工艺段：埃夫特主攻前端电池片环节，包括花篮搬运上下料（制绒、扩散、退火、热氧）、插片（插片是镀膜石墨舟插片，对轨迹精度和绝对精度要求很高的制造环节），同行其他国产品牌主要做的是后端组件环节，包括摆串等，属于错位竞争，但是埃夫特

目前产品也进入组件环节等，现在已经开始有重合了。

7、公司未来看好的方向有哪些？

答：短期内 3C 电子、通用工业会有一些增量，长期来看汽车及汽车零部件、新能源等也会逐步释放需求。

8、通用工业一般指哪一类的客户？公司目前服务的有哪些？

答：从终端应用客户来看，埃夫特将除光伏、3C 电子、锂电、汽车及汽车零部件行业以外的应用归类为通用工业，包括但不限于家具、卫浴、陶瓷、轨道交通、集装箱、金属加工、钢结构、船舶等行业。公司目前服务的有铝制品、食品饮料、酿酒、钢铁、金属加工、船舶、集装箱、卫浴等行业。

9、埃夫特机器人在汽车行业的推广情况如何？

答：在机器人整机业务拓展方面，聚焦光伏、3C 电子、锂电、金属加工、汽车及汽车零部件五大下游战略行业市场；在机器人整机应用拓展方面，重点推进焊接、喷涂、码垛等应用场景的开发，重点突破汽车整车厂及汽车零部件厂的点焊、弧焊、喷漆、涂胶、搬运等应用。在汽车行业，我们也会重点结合我们的四大应用去推广相应的机器人产品，目前汽车集成业务中已有部分替代。

10、介绍一下对海外几家公司的收购对公司的影响？

答：从长期来看，埃夫特成功收购了 CMA 喷涂机器人公司，EVOLUT、WFC 等公司，对相关技术进行消化吸收，可为客户提供喷涂解决方案，打磨、抛光解决方案

	<p>等，同时开拓了很多行业灯塔客户。相关公司的收购、并购让埃夫特的产品和技术都得到了一定提升，可以服务更多领域、行业和客户，对公司的发展有战略意义。</p> <p>11、公司有哪些竞争优势？</p> <p>答：首先是聚焦战略，公司所有资源均围绕核心能力布局主航道业务，收缩业务领域，坚定地采用压强原理，不做短期行为和盲目扩张，加强现有业务单元之间的协同和整合，增强资源的复用性，从而节省和聚焦资源；其次是经过多年研发创新，公司实现了关键核心技术的自主可控。</p> <p>12、公司海外业务的经营战略是什么？</p> <p>答：在境外机器人产品推广方面，依托历史沉淀的客户资源和运营体系，采用“跟随客户出海”、“借力合作伙伴”、“欧洲子公司推广”等策略，将公司机器人产品打入国际市场。</p>
是否涉及应当披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无
日期	2024年6月21日