

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：2024-026

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	宏利基金、摩根士丹利、Coatue、申万宏源、汇添富基金、融通基金、宝盈基金、浦银安盛、合众资产、光大永明人寿、华商基金、鹏扬基金、大成基金、国泰基金
时间	2024年12月16日 14:00-15:00 2024年12月17日 14:00-15:00 2024年12月17日 15:30-16:30
地点	线上
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、公司基本情况及 2024 年三季度业绩情况介绍</p> <p>二、主要问题与回复</p> <p>1、公司 2024 年前三季度工业机器人出货量的行业分布？</p> <p>答：截止三季度末，公司本年工业机器人出货量较上年前三季度累计增长 20.13%，远高于市场整体增长水平，出货量的增量主要来自于电子制造和通用工业，其中电子制造占比约 30%，通用工业占比超 40%，另外光伏、锂电等新能源同比下滑较大，占比约 20%。公司焊接、喷涂、码垛等跨行业应用也取得显著突破。</p> <p>2、2024 年前三季度公司工业机器人在电子制造和通用工业实现较大增长，主要是采取了哪些举措？</p>

答：公司深耕电子制造赛道，依托公司独立发展，以及收购境外子公司后的市场拓展，公司逐步积累了电子制造行业较为丰富的客户资源和市场资源，同时公司不断补充和完善产品系列，抓住市场的发展机会，深切结合行业工业特点，满足行业客户的个性化需求，快速应对客户及市场的响应，实现机器人业务快速发展。

目前中国通用工业市场广阔但机器人渗透率低，公司作为中国本土工业机器人企业具有贴近市场的优势，公司拓展了更多的合作伙伴，通过下游的集成商渠道渗透到原来没有布局或者尚未涉猎的部分通用工业。为更好地激发这部分蓝海市场，公司建立了生态渗透的市场策略，在技术上，生态合作伙伴可以依托公司的平台系统集成开发环境开发行业和应用专属工艺包来覆盖通用工业中更多的行业及应用场景；在商务上，公司与生态伙伴一起更快更好更细致的服务目标用户群。

### **3、面对激烈的价格竞争，公司是如何实现工业机器人出货量的增长和毛利率的提升？**

答：截止三季度末公司本年工业机器人出货量较上年前三季度累计增长 20.13%，远高于市场整体增长水平，得益于公司持续坚持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，提高生产和管理的效率，从而增大规模效益，提升工业机器人产品的毛利率水平。

### **4、公司核心零部件的自主化情况？**

答：公司基本实现控制器全面自主化。国产减速机和国产驱动器的使用率均超过 95% 以上。

### **5、公司大负载机器人产品的主要应用场景？**

答：国内真正自主研发、生产 100kg 及以上负载机器人的企

业并不多，能够被广泛应用的就更少，而 130kg、180kg、210kg 等机型都是公司成熟生产制造并批量应用的机型，在光伏、食品、木工等行业有搬运、码垛、上下料等应用场景。今年上半年，公司全新 300kg 平台多款机型发布，具有高刚性、高节拍、动态好等特点，能够适用于汽车、光伏、锂电等行业的大负载应用场景，正在逐步推广中。

#### **6、公司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。

2024 年上半年，点焊应用方面，公司重载点焊机器人已经在多家自主品牌乘用车厂产线使用，得到客户认可。喷涂应用方面，公司在乘用车、客车等汽车整车喷涂领域实现示范应用，在汽车外饰件、内饰件、车灯、车桥等汽车零部件喷涂领域实现批量应用推广。

#### **7、公司在机器人出海方面的规划？**

答：公司机器人出货中 90% 以上都是来自于国内，公司在机器人出海方面主要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”、“依托海外子公司”等策略，将公司机器人产品打入国际市场，目前公司的机器人已经在意大利、波兰、巴西等地形成销售。

#### **8、公司对系统集成业务的战略调整？**

答：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。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，如出售巴西子公司51%控制权，以增强公司盈利性。

#### **9、公司与华为的合作情况？**

答：2024年11月15日，公司出席华为（深圳）全球具身智能产业创新中心企业合作备忘录签署仪式，并与相关企业签署企业合作备忘录。

#### **10、公司下属子公司启智机器人的定位及研发进度？**

答：2024年上半年，公司与国家先进制造产业投资基金、芜湖市科创基金共同出资，设立了启智(芜湖)智能机器人有限公司，启智机器人着眼于机器人系统的智能化与开放性，以颠覆性技术创新，为机器人制造商和机器人终端用户持续提供智能化技术底座，其研发的内容包括但不限于：自主人形机器人开发、灵巧手项目、IDE项目、EBOX项目等，其中人形机器人样机目前仍在研发中，预计2025年上半年会发布相关样机。公司的灵巧手项目在进行相关部件测试中。

#### **11、针对启智机器人的通用智能化底座项目的研发模式是怎样的？**

答：埃夫特控股子公司启智机器人承接埃夫特在机器人智能化领域多年的技术积累，包括核心知识产权和相关团队，同时依托埃夫特全球化布局，广泛招募人工智能、具身智能领域高端人才。在自主研发的基础上，考虑到目前全球该领域技术路线尚未收敛，与清华大学、中国科学技术大学成立具身智能联合实验室，就具身智能领域关键技术点和可能的技术路线进行探索，形成常态化的产学研合作模式。

#### **12、公司对收购的三个海外子公司 CMA、EVOLUT 和**

**WFC 业务上的规划？**

答：一方面，公司成功收购了 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、抛光解决方案等，同时开拓了很多行业灯塔客户。相关公司的收购、并购让公司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。另一方面，在境外机器人产品推广方面，公司依托历史沉淀的客户资源和运营体系，采用“欧洲子公司推广”、“跟随客户出海”、“借力合作伙伴”等策略，将公司机器人产品打入国际市场，收购的海外子公司是公司开拓海外机器人市场的重要切入点。

**13、埃夫特收购了 CMA，如何成功将其技术进行融合？**

答：2015 年，埃夫特成功收购了 CMA 喷涂机器人公司，其主要客户在意大利、欧洲地区。埃夫特收购 CMA 后，在芜湖成立了芜湖希美埃公司，配备相应研发人员，对相关技术进行消化吸收，在国内生产喷涂机器人并为通用行业提供喷涂解决方案，涉及的应用领域包含：家具、集装箱、轨道交通等。埃夫特与 CMA 的合作是一个比较成功的技术消化吸收案例，相关技术在国内处于领先水平。

**14、公司参股投资参股工布智造的背景？**

答：一方面，工布智造在钢结构领域有非常丰富的经验，而焊接工艺属性较强，市场应用比较大，公司出于重点布局钢结构焊接赛道的考虑参股工布智造；另一方面，公司下游的合作伙伴和集成商在应用侧有更为丰富的知识和经验，以工布智造为例，公司在工业机器人方面的专业研发能力和生产制造能力与其有机结合，各取所长可以开拓更大的市场。

**15、公司认为与去年相比，工业机器人市场是否有一些新的趋势？**

	<p>答：在中国制造业具有庞大规模和产业工人逐步减少的大背景下，工业机器人市场存在较大的发展空间，是一个长期确定性的赛道。与去年相比，光伏、锂电等行业投资放缓，但今年电子制造投资在增加。此外，埃夫特看到随着制造业对成本诉求的持续提高以及制造业产业工人减少的背景下，通用工业对工业机器人的诉求在增加。埃夫特2024年前三季度出货量的增量也主要来自于电子制造和通用工业，弥补了光伏、锂电下滑的影响。</p> <p><b>16、公司对未来国内机器人行业竞争态势的看法。</b></p> <p>答：从2023年开始工业机器人行业就面临着激烈的竞争，随着整体竞争格局的加速，价格也会成为影响订单获取的影响因素之一。在此情形下，会倒逼各机器人厂家提升对成本的控制能力，加速机器人厂家对供应链的快速布局 and 深度优化，头部企业会加快上下游的资源整合和关键环节的自主可控。因此，整体来看，行业洗牌会加速，激烈的行业竞争会持续。在目前的市场竞争格局下，行业龙头企业将能体现出产品优势，技术优势、市场优势、长期服务能力优势等。从前三季度的市场出货数据来看，国产机器人企业的份额在增加，订单往国产机器人头部企业聚集的效应明显。</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12月16日、12月17日