

广东拓斯达科技股份有限公司

2020 年度总裁工作报告

各位董事：

2020 年，在新冠疫情影响及国际形势动荡的背景下，在董事会、管理层带领下，全体员工积极应对挑战，在疫情初期主动负起智能制造上市公司应尽的社会责任，在短时间内研发出口罩机并技术迭代，形成稳定出货能力；在国内疫情得到控制后，全面复工复产，为客户提供有竞争力的智能制造设备与解决方案，报告期内实现了公司经营业绩继续平稳发展。

一、2020 年公司总体经营情况

报告期内，公司通过加大研发投入、开发新产品、引进人才、拓宽业务渠道以及积极开拓新客户，多措并举保障了公司经营业绩的平稳发展。研发中心以项目为主导，实行矩阵式管理，围绕工业机器人、注塑机、CNC等核心技术领域开展各项研发活动，在产品和服务上均取得一定突破。

报告期内，公司通过加大研发投入，开发新产品，进一步夯实了公司产品与服务的市场竞争力，具体如：工业机器人本体方面，六轴工业机器人新增3个主力型号、四轴机器人（SCARA）新增2个主力型号、并联机器人（DELTA）新增1个主力型号；注塑机方面，推出全新的TM系列，该机型采用先进的注射控制方式，稳定的机铰合模结构，高效的伺服驱动系统，人性化的电脑操控，

使设备生产过程，兼容性更佳、节能性更高、稳定性更好；CNC数控机床一方面通过引进团队研发立项，推出立式加工中心和钻攻中心，另一方面拟通过对外投资拓展五轴数控机床产品。

报告期内，公司客户拓展取得了显著的效果：新开拓了新能源行业客户如宁德时代，有效拓展了伯恩光学、立讯精密、比亚迪、欣旺达、富士康、亿纬锂能、NVT等客户需求。近年来，公司已经累计向伯恩光学交付超过110项多项自动化项目，实现了多工艺的自动化改造，并深刻融合于客户的自动化发展和生产效能提升。报告期内公司承接了精密制造龙头企业立讯精密的越南生产基地的自动化生产前端的自动化生产环境建设相关业务的智能能源及环境管理系统业务。

2020 年公司主要经营指标的完成情况：公司实现营业收入 275,543.96 万元，比去年同期增长 65.95%；归属于上市公司股东的净利润 51,971.17 万元，同比增长 178.56%；截至 2020 年 12 月 31 日，公司总资产 402,948.13 万元，比上年末增长 51.04%；归属于母公司股东权益合计 215,133.98 万元，比上年末增长 28.63%。

二、2020 年度经营情况回顾

1、营销方面

报告期内各主营业务模块都保持健康发展势头，其中工业机器人及自动化应用系统业务实现收入193,388.64万元，同比增长141.69%；注塑机及其配套设备业务、智能能源及环境管理系统

业务两大主营业务模块由于疫情影响，有所下滑，其中注塑机及其配套设备业务实现收入23,534.65万元，同比下降9.78%；智能能源及环境管理系统业务实现收入51,055.04万元，同比下降8.89%。

报告期内，公司客户拓展取得了良好的效果。公司集中力量深挖下游行业自动化应用规模较大的头部客户需求，有效拓展了伯恩光学、立讯精密、比亚迪、欣旺达、富士康、亿纬锂能、NVT等客户需求，由注塑相关业务的合作延伸至工业机器人及自动化类业务，也拓展了新客户如宁德时代。针对于中小型客户的自动化需求，报告期内，公司搭建了集成侠平台，精准匹配中小型自动化供需，将不同行业的中小型自动化集成商所擅长的工艺进行分类打标，与工业制造企业的自动化需求进行精准匹配，通过行业数据的沉淀和应用，从而提高整个行业的运营效率。

报告期内，公司积极拓展销售渠道，截至报告期末，公司在全国拥有43家办事处，接近400人的销售队伍。同时，新增渠道商事业部，进一步增强产品区域覆盖。渠道商分为代理商和经销商，代理商主要针对有市场容量但直销覆盖不足的区域，开放区域由代理商独立经营；经销商在直销区域与直销并存，通过CRM客户报备制与直销有序协作经营。

2、技术研发方面

报告期内，研发中心以项目为主导，实行矩阵式管理，围绕

工业机器人、注塑机、CNC等核心技术领域开展各项研发活动，持续加大研发投入，在产品和技术上均取得一定突破。在部门建设方面，研发中心继续围绕IPD集成产品开发体系进行部门架构建设，下设控制开发部、伺服开发部、视觉开发部、预研部、IOT开发部、硬件开发部、测试部等子部门。目前，公司已通过自主研发在工业机器人的控制技术、伺服驱动技术、视觉算法等核心技术方面取得了一定的突破。报告期内，控制器方面，公司推出了基于驱控一体的SCARA机器人控制器、并联DELTA机器人控制器，部分工业机器人控制器开始对业内部分知名机器人厂家供应，另有油电混合注塑机和全电注塑机控制器已处立项研发阶段；伺服驱动方面，公司推出了面向机械手专用的高性价比多合一驱动器，面向液压注塑机应用的高响应压力闭环控制的液压驱动器；视觉方面，公司视觉团队研发的定位算法与工具实现了支持非线性光照变化、平移、旋转、尺度和遮挡复杂场景中的目标匹配，单次匹配时间最优小于20ms，抗最大遮挡50%，定位精度1pixel，旋转精度1°，尺度精度0.1，未来的研发方向将遵循公司平台化战略，以数据、算法、场景落地和解决行业痛点问题为导向，在高精度多目标快速定位、机器人引导定位、软包缺陷检测、智能打光方案、一维/二维码识别和精密测量方向攻坚克难，实现从加速体系、数据结构与核心算法到工业应用的快速落地。

工业机器人本体方面，六轴工业机器人新增3个主力型号、四轴机器人（SCARA）新增2个主力型号、并联机器人（DELTA）

新增1个主力型号；注塑机方面，推出全新的TM系列，采用先进的注射控制方式，稳定的机铰合模结构，高效的伺服驱动系统，人性化的电脑操控，使设备生产过程，兼容性更佳、节能性更高、稳定性更好；CNC方面推出立式加工中心和钻攻中心。2021年重点研发项目包括注塑机电液伺服驱动器、注塑机控制器、工业机器人驱控一体控制器、工业机器人系列、卧式加工中心、立式加工中心。

报告期内，公司研发费用16,068.18万元，比去年同期增长129.83%。截止2020年12月31日，公司拥有已获得授权专利421项，其中发明专利18项，另有处于实审阶段的发明专利135项；各类软件著作权66项。同时，2020年公司进一步加强了专利和软件著作的申请力度，累计申请各类知识产权达183项。

3、供应链管理方面

报告期内公司为进一步提高供应链整体能力，采购部门通过缩短内外部沟通环节，整合相关人力资源，把客户需求快速与合作供应商进行对接，提高响应效率。另通过需求的整合，进一步强化了集中采购功能，获得较为有利的市场议价能力，采购成本有了明显降低，供应商管理工作水平也有了明显提升。

报告期内继续推进内部生产部件供应组织的独立化经营，激发内部生产组织活力，打破原有相对固化的生产供应方式，有效提升了供应链管理能力和。

通过外部供应商的进一步整合及内部供应链管理能力的进一步锤炼，助力公司各项主营业务的毛利率提升。比如，公司绿能事业部采用年度招标机制，确认战略合作供应商，签署战略协议，实现规模化采购的降本增效。

报告期内进一步提升生产管理水平，严格执行6S生产管理标准，促使效能不断提升。生产是贯穿原材料加工到成品出货全过程中的重要环节，根据公司精细化管理要求，积极完善生产体系标准化工艺流程，加强绩效考核，实施精益生产，多方面优化生产管理体系，大大提高产品质量、产能和生产效率。

4、投融资方面

报告期内，公司向不特定对象发行可转换公司债券申请获得深圳证券交易所创业板上市委审核通过，拟募集资金6.7亿元投资公司智能制造整体解决方案研发及产业化项目及补充流动资金，可转债于2021年3月10日发行成功，项目将于2021年第二季度开始投建，预计2023年投入使用。

公司2019年通过公开增发募集资金净额约6亿元用于建设江苏拓斯达机器人有限公司机器人及自动化智能装备等项目。目前，该项目主体已经完工，正在进行内部装修，预计2021年第三季度投入使用。

报告期内，公司与东莞市埃弗米数控设备科技有限公司及其股东签署了《投资意向协议》，拟投资入股埃弗米。埃弗米主营

业务为五轴联动机床、石墨加工中心、高速加工中心、磨床等工业母机数控机床的自主研发、生产与销售。埃弗米掌握了主打产品五轴联动机床的核心技术，旨在打造可替代进口产品的国产高端品牌。产品应用于航空航天、汽车、医疗、军工、精密模具与机械零件加工等行业领域，合作客户涵盖前述领域的龙头企业。

报告期内，公司与东莞市大岭山镇政府签署《项目投资协议》，拟在东莞市大岭山镇连平畔山工业园投资建设拓斯达智能设备总部基地项目。项目建成后，将进一步扩大公司的产品生产规模，丰富产品结构，提升公司的核心竞争力和盈利能力。2021年3月18日，公司与东莞市自然资源局就首宗供地68.59亩正式签署《国有建设用地使用权出让合同》。

三、公司 2021 年经营计划

公司坚持“让工业制造更美好”的企业使命，深度研发视觉、控制器、伺服驱动三大底层技术，不断打磨以工业机器人、注塑机、CNC为核心的智能装备，打造以核心技术驱动的智能硬件平台，为制造企业提供智能工厂整体解决方案。2021年管理层将围绕产品、技术、供应链、渠道等方面，坚定不移地推进公司战略执行。

1、丰富公司产品线

公司将通过新产品开发和新产品引进，拓展智能硬件平台产

品线，全方位的满足客户需求。一方面，通过产品立项开发夯实公司产品线，如工业机器人方面拓展四轴及六轴机器人系列，注塑机方面升级全电动系列，CNC方面开发卧式加工中心和立式加工中心系列。另一方面，通过引进工业机器人、注塑机、CNC战略合作伙伴，提供适合客户应用场景的品牌。为满足自有品牌的竞争力和规模化生产的需求，公司在江苏吴中等地投建和布局了生产基地；并逐步在TopstarCloud工业互联网平台和T-MES智造应用平台的布局基础上，突出数字解决方案的深化，探索完善智能制造全链路数字化管理系统。

2、持续加大研发投入

公司持续加大研发投入，增强技术和产品的研发实力，稳步推动智能硬件平台的发展。经过前期的探索，底层技术研发方面已经在视觉、控制器、伺服驱动方面有了一定的技术沉淀，能够为产品开发和应用提供有力的支撑，接下来将重点推进四轴机器人驱控一体控制器、通用六轴机器人控制器、注塑机控制器、数控机床控制器、注塑机电液伺服驱动器、模块化伺服驱动器、视觉定位测量和检测核心算法、通用视觉应用平台等项目的研发。通过研发持续积累技术，降低产品成本，从而提升竞争力。新产品研发方面，研发中心继续推进IPD研发体系，以项目为主导，实行矩阵式管理，围绕三大智能硬件产品推陈出新。公司于2021年3月成功发行可转换公司债券，募资6.7亿元投入智能制造整体解决方案研发及产业化项目，进一步加大研发投入。

3、推进供应链平台建设

通过供应链平台的建设支撑平台产品丰富化、提高供应链效率、培养供应链的生态伙伴。引进战略合作伙伴，增加工业机器人、注塑机、CNC等方面的产品供应，并联合战略合作伙伴进行前沿技术的探索 and 开发。细化供应链流程管理，优化信息化工具在供应链管理工作中的应用，推行高效、安全的供应链管理体系，从而降低采购成本，合理管控库存，提高供应效率。加强与供应商的互动，建立战略合作伙伴关系，巩固公司供应商生态圈。

4、加强渠道建设

2021年将加强办事处建设并积极开发渠道商，加强区域覆盖的密度，从而进一步提升触达客户数量和新客户成交比例。办事处建设方面，继续推进国内外办事处裂变，加强文化建设，提高培训密度，并强化营销中心与产品事业部的联动。渠道商开发方面，加大引进力度，以扩大区域覆盖范围，积极赋能渠道商，以提升渠道商的服务能力。继续拓展直播、视频等线上市场推广方式。

为保障公司智能硬件平台的战略实施，公司将持续提升织运营能力。公司三大智能硬件产品事业部在研发、生产、运营等方面持续引进核心人才，为产品升级及规模化生产提供保障；为提高组织的运营效率，公司在制度建设如流程IT、质量中心、供应链等方面引进了专业人员，为公司梳理流程，健全制度，提升效

率。运营管理及营销中心方面引进了互联网背景的专业人才，探索平台战略的实施路径；为有效对接中小型客户的自动化需求，公司搭建了集成侠平台，将众多的中小型自动化集成商进行分类打标，与制造企业的自动化需求进行精准匹配，通过行业数据的沉淀和应用，尝试提升整个行业的运营效率。

广东拓斯达科技股份有限公司

2021 年 4 月 21 日