

# 广东拓斯达科技股份有限公司

## 2022 年度总裁工作报告

尊敬的各位投资者、客户和合作伙伴：

2022 年，面对复杂的经营环境，公司保持战略定力，筑牢底线，稳健前行。公司以“调业务、调组织、调分配”为基调，围绕“业务聚焦、组织升级、增质提效”三个重点展开工作，并取得了明显成效。

### 一、2022 年公司总体经营情况

在业务发展层面，公司更加聚焦于工业机器人、注塑机、数控机床三大产品，通过持续不断打磨核心产品、降低个性化项目类的业务比重、持续优化业务及产品结构、深入扎根优质业务及优质客户，持续提升标准化生产能力、逐步修复盈利能力，努力实现公司价值的可持续稳健增长。

在组织升级层面，公司持续优化各部门之间的管理运营协同能力，构建前台、中台、后台相互赋能机制，在各部门内部推动事业部铁三角、战区双长制、各部门 TMT 等管理机制，致力于打造作战能力更优、可持续发展能力更强的组织架构。同时，在运营管理方面，以各大事事业部为主导，每个事业部按照“确保有利润的收入、有现金流的利润”的健康可持续发展思路，采用独立核算机制。

在增质提效层面，自 2021 年底进行“调业务、调组织、调分配”变革以来，公司今年各业务板块经营情况持续改善，产品类业务持续

向好——自产多关节工业机器人、数控机床产品业务高速发展，注塑机持续打磨优化、毛利率有所提升；项目类业务稳步发展——自动化应用系统业务、智能能源及环境管理系统业务稳步增长，收入规模进一步提升。同时，基于事业部独立核算制的基础上，各业务部门在管理上更加高质高效，精细化管理为公司内生创造的效益逐渐凸显，期间费用占比较 2021 年同期下降 6 个百分点以上。

## （一）经营成果

### 1. 整体经营情况

报告期内，公司主要经营亮点如下：

1) 变革成效凸显：自 2021 年底进行“调业务、调组织、调分配”变革以来，公司 2022 年各业务板块经营情况持续改善，全年实现营业收入同比增长 51.36%，归母净利润同比增长 144.16%；

2) 产品类业务持续向好：自产多关节工业机器人、数控机床产品业务在营收实现增长的情况下，毛利率进一步提升；注塑机持续打磨优化、毛利率明显改善；

3) 项目类业务稳步发展：自动化应用系统业务、智能能源及环境管理系统业务稳步增长，收入规模进一步提升；

报告期内，公司实现营业收入 498,377.26 万元，较去年同期增长 51.36%，主要原因系：1) 自动化应用系统业务实现收入 92,900.43 万元，较去年同期增长 58.53%；2) 数控机床业务实现收入 22,326.13

万元，较去年同期增长 148.08%；3) 智能能源及环境管理系统业务实现收入 296,451.02 万元，较去年同期增长 96.16%。

报告期内，公司整体毛利率为 18.55%，同比下降 5.99 个百分点，主要原因系行业竞争加剧、下游客户结构较去年有所变化，智能能源及环境管理系统业务、自动化应用系统业务毛利率较去年同期一定程度下降。

## 2. 各业务板块经营情况

### (1) 工业机器人及自动化应用系统业务

报告期内，工业机器人及自动化应用系统业务实现营业收入 128,793.39 万元，同比上升 15.29%；毛利率 25.58%，同比下降 3.4 个百分点，主要原因系占比较高的自动化应用系统业务毛利率一定程度下滑。

其中，工业机器人实现收入 35,892.96 万元，同比下降 31.31%，主要原因系受到注塑领域行业景气度下行以及行业竞争加剧的影响，直角坐标机器人收入同比下降 35.8%。报告期内，公司自产多关节工业机器人本体出货量超 1700 台，较去年同期实现超 70%增长，主要原因系：1) 公司“大客户+细分”市场开拓策略成效凸显；2) 技术迭代升级、公司产品系列不断丰富，性能持续优化，市场认可度进一步提升；3) 国产替代进程加快。

自动化应用系统实现收入 92,900.43 万元，同比增长 58.53%，主要原因系 2021 年新开拓的自动化应用系统业务较多，但毛利率相对

较低，且交付周期长。随着项目的逐步交付，收入规模有所增加，但整体毛利率下滑。

## （2）注塑机、配套设备及自动供料系统业务

报告期内，注塑机、配套设备及自动供料系统业务实现营业收入 43,033.36 万元，同比下降 17.18%，毛利率 35.38%，同比增加 5.66 个百分点。

其中，注塑机业务实现营业收入 17,479.09 万元，同比下降 24.31%，毛利率 20.20%，同比增加 5.43 个百分点。营收下降的原因：2021 年下半年以来注塑机需求明显放缓，行业竞争愈加激烈，导致注塑机业务持续承压；2022 年的发展重心由“追求规模”向“打磨产品”转变。

毛利率上升的原因：1) 报告期内升级迭代产品，产品性能持续提升，新产品逐渐打开市场；2) 随着公司技术进一步成熟，工艺持续优化，且供应链体系逐渐完善，前期物料消耗成本有所降低。

注塑机配套设备及自动供料系统业务实现营业收入 25,554.27 万元，同比下降 11.47%，主要与注塑领域下游行业整体景气度下行有关；毛利率 45.76%，提升 4.09 个百分点，主要原因系报告期内公司持续优化辅机产品设计，提升产品工艺，降低生产成本。

## （3）数控机床业务

报告期内，数控机床业务实现营业收入 22,326.13 万元，同比增

长 148.08%，毛利率 26.98%，同比增加 9.06 个百分点。从控股子公司埃弗米自身业务来看，2021 年营收为 1.4 亿元，2022 年实现同比增长约 59%。

营收增长的原因：1) 公司五轴数控机床的需求来源于多个行业，包括民用航空、精密模具、新能源汽车零部件、通用零件、工程机械、医疗等，从市场需求端来看，订单需求量持续保持稳定增长；2) 公司报告期内推出新产品 GMU600 天车式五轴联动加工中心，主要用于新能源汽车零部件、通用零件、民用航空领域加工，全年该产品订单超过 30 台，客户购买意愿较高；3) 进一步扩充了生产基地、新引进了不少技术人才，为产能提升提前做好了规划。

报告期内，五轴联动数控机床签单量超 160 台，同比增长超 60%，出货量超 130 台，同比增长 100%以上，保持快速增长。目前，埃弗米订单排产仍处于饱满状态，截至 2022 年 12 月 31 日，埃弗米在手订单超过 1.6 亿元。

#### (4) 智能能源及环境管理系统业务

报告期内，智能能源及环境管理系统业务实现营业收入 296,451.02 元，同比增长 96.16%；毛利率 11.5%，同比下降 7.41 个百分点。

营收增长的原因：公司近年来持续拓展大客户，在 3C、光伏、锂电等领域已与多家大客户建立了合作关系，为客户提供国内及越南等地区的工程服务，受益于下游客户需求持续增加，公司该板块业务规

模实现相应增长。毛利率下降的原因：近两年新切入锂电、光伏等领域，开拓新行业、新客户初期毛利率较低。

### 3、其他经营情况

#### (1) 研发进展方面

##### 1) 底层研发领域

控制器方面，TMCR 系列机器人控制器平台目前已批量应用于 SCARA、六轴、Delta 等工业机器人，针对多种应用场景，丰富特殊应用算法功能及系统指令；面对 3C、新能源等行业开发具有行业特色的工艺包，提升控制器易用性；TMCP 系列注塑机控制器平台目前已小批量应用于客户处，与自研机械手、模温机、冰水机和三机一体完成数据的互联互通，可实现机械手跟随注塑机开模精度自行补偿功能，充分发挥自主研发的核心部件优势，提升控制器的数字化能力。伺服驱动方面，机械手五合一伺服驱动器和三合一伺服驱动器处于批量量产阶段；液压注塑机 22KW 伺服驱动器目前处于客户  $\beta$  测试阶段；37KW 电液伺服驱动器项目已通过项目已通过 TR4 评审，并完成小批量样机生产。

视觉系统方面，保持更新迭代，新增分度立体成像、脚本编程、定制生产页面设计等功能，同时在软件操作简易性上进行了较多改善，比如针对丝印机系统的一键快速标定、多相机标定和设定。深度学习检测模块取得初步效果，目前在新能源电池软包检测做测试和数据样本收集，有望 2023 年正式批量推出。

## 2) 产品研发领域

机器人方面，报告期内新增了三款机型 TRH002-400-150、TRH002-300-150 和 TRH005-800-200，在速度、精度、负载性能、使用体验和调试维护方面均做了全面提升，产品系列进一步完善；新增三款六轴机器人——TRV007-710-A、R140-10-S、R181-35-G，最大负载为 7kg-35kg，广泛应用于汽车、新能源、3C、塑胶、金属加工等行业。报告期内，新推出 MBW130 和 GU80S 系列机械手，高度集成化、扩展性强、抗干扰能力强、定位精度高。

注塑机方面，全电动注塑机是公司研发的核心产品之一，2021 年 11 月交付样机进入客户现场试用，报告期内已实现产品销售。

数控机床方面，报告期内，新推出 GMU600 天车式五轴联动加工中心，主要应用于精密模具、民用航空钛合金及高温合金结构件、高精度通用机械零部件等加工领域；DMU300 立式五轴联动加工中心，主要应用于医疗、汽车零部件、叶轮等高效高精度加工领域；另外，HMU1500 卧式五轴联动加工中心目前处于打样阶段，预计 2023 年推出，主要应用于较大规格叶轮、新能源汽车副车架等加工领域。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司拥有已获得授权专利 672 项，其中发明专利 88 项（另有处于实审阶段的发明专利 180 项），各类软件著作权 75 项。

### (2) 营销及业务拓展方面

目前，公司的营销力量由“营销战区+大客户拓展队”组成，同时

由代理商配合完成全球客户关系网络布局。营销战区主要负责各类标准品销售以及当地重点客户关系维护，公司对每位一线销售人员严格要求，针对不同级别设立相应的奖励机制，并辅以各类产品的专业培训，整体提升了营销队伍对产品及客户需求的理解能力和服务能力；大客户拓展队主要针对大客户进行项目类销售及标准品销售，实现“项目销售-产品销售-整体服务”的交叉递进式合作，进一步推动市场协同效应。

报告期内，公司持续挖掘各类产品及服务的“根据地”，扎根下游行业挖掘痛点需求，集中在重点潜在客户、优质客户身上挖掘订单，进行精准营销。截至2022年12月31日，公司在全国拥有近30家办事处，200余人的销售队伍，拥有国内代理商及经销商20余家，国际代理商及经销商30余家，已形成全面、多层次的销售网络，触达客户超过20万家。目前公司已累计服务客户超过15,000家。大客户拓展方面，公司集中力量深挖头部客户需求，有效拓展了立讯精密、伯恩光学、富士康、隆基绿能、晶澳科技、晶科能源、宁德时代、亿纬锂能、比亚迪、裕同科技等客户需求。

### （3）投融资进展

#### 1) 2019年公开增发项目

公司于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（以下简称“江苏募投项目”）。为确保募集资金尽早取得投资效益，提高募集



资金使用效率，把握产品发展契机，公司于 2022 年 11 月 8 日召开董事会、监事会审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目实施内容、募集资金用途暨新增募投项目的议案》，将部分募集资金 28,000 万元变更使用于广东拓斯达科技股份有限公司智能设备及注塑和 CNC 机床设备增资扩产项目-注塑机子项目(以下简称“注塑机子项目”)，具体详见同日披露在巨潮资讯网的公告(公告编号：2022-102)。募集资金新增的注塑机子项目规划及建设工作正在有序推进中。2022 年 12 月 26 日，江苏募投项目已达到预定可使用状态，目前产品线已陆续投产。江苏募投项目主要用于工业机器人及自动化应用系统业务和注塑机、配套设备及自动供料系统等生产，以华东地区为圆心，辐射就近地域如华中、华北等市场，加强产品及服务辐射能力，提升整体运营效率，对公司整体战略的有效落实提供有力支撑。

## 2) 拓斯达智能设备总部基地项目

公司于 2020 年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。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》。2022 年 12 月，拓斯达智能设备总部基地项目一期主体结构建设完成。2022 年 7 月，公司通过东莞市公共资源交易中心公开挂牌出让系统竞得了增资扩产项目第二宗供地约 123.73 亩的国有建设用地使用权，并于 2022 年 7 月 26 日与东莞市自然资源局正式签署《国有建设用地使用权出让合同》。项目建成后，主要用于注塑机、数控机床、工业机器人及自

动化设备等研发和制造，将进一步增加相关产能，丰富产品结构，提升公司的核心竞争力和盈利能力。

### 3) 2021 年可转债项目

公司于 2021 年 3 月 10 日成功向不特定对象发行可转换公司债券，募集资金净额 61,177 万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。受外部宏观环境影响，可转债募投项目的实施有所延迟，为了保障募投项目的实施质量与募集资金的使用效果，公司基于谨慎原则，2023 年 3 月 30 日召开董事会、监事会审议通过了《关于募集资金投资项目延期的议案》，同意将募投项目实施期限延长至 2024 年 5 月 31 日；截至目前，可转债募投项目的研发大楼建设已经施工完成，准备进入竣工验收流程，采购的设备到货安排及后续安装调试验收等均按计划有序推进中。该项目将建设成拓斯达研发总部基地，未来将围绕工业机器人、注塑机、数控机床三大核心智能装备以及控制器、伺服驱动、视觉系统三大核心技术进行产品开发、技术研究，是公司打造“以核心技术驱动的智能硬件平台”的重要一环。

## 二、公司 2023 年经营计划

### (一) 发展战略

公司将继续坚持长期主义，始终坚持“产品与渠道双轮驱动”战略，通过以工业机器人、注塑机、数控机床为核心的智能装备，以及控制器、伺服驱动、视觉系统三大核心技术，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制造工厂整体解决方案。公司将持续保持对制造链条前端、中端、后端研发的长期投入，持续引进高端技术人才、加大研发资金投入，提升核心零部件技术优势及产品应用优势，加深对市场需求痛点的把握及响应能力，提高产品质量性能的同时提升产品性价比，进一步提升核心竞争力。

## （二）2023 年经营计划

2023 年，公司将重点围绕“产品升级、降本增效、出海拓展”三个方向展开布局，同时结合人才激励、研发升级等举措，积极拥抱机遇与挑战，不断加强核心竞争力，持续提升盈利能力，力争为广大股东创造更大的效益。

### 1. 产品持续升级

公司产品类包括工业机器人、数控机床、注塑机、注塑配套设备等，目前产品类整体规模虽然较小，但标准化生产是公司未来发展的明确方向，打造核心标准化产品是公司发展战略的“重中之重”。正所谓“立长志、走远路、下苦功”，公司将继续坚持长期主义，持续做好产品研发，精益求精打磨产品质量，集中一切力量创造性价比高、质量更优、竞争力更强的国产品牌。

### 2. 持续降本增效

目前公司整体架构主要分为三层——前台为营销战区、中台为各事业部门、后台为职能部门，前台、中台、后台协同作战。每个事业部继续执行独立核算，公司以事业部利润为基础进行内部分配，在管

理上做到更加高质、高效，通过“降本提效”的方式为公司内生创造更大效益。另外，针对公司现有业务规模较大的版块，尤其是在项目管理方面，公司将成立专门的降本小组，尽可能降低成本损耗，提升运营效率。

### **3. 出海拓展布局**

随着越来越多的下游客户到海外建厂，公司会紧跟客户的步伐，以客户的需求为核心，为客户提供全面、高效的服务及产品保障。公司会在潜心打磨产品的同时，更加着眼全球市场，挖掘海外市场需求，紧抓拓展海外市场增量的机遇，提升海外市场竞争力。

### **4. 持续完善人才激励机制**

随着公司的发展壮大，前方战线、业务条线、职能部门之间的高效通力合作显得尤为重要，“管理也是生产力”，在当下背景具有更加特殊的意义。未来，公司还会持续完善前、中、后台的考核及激励机制，激发员工的自驱力，培养更多中坚力量，从内到外提升组织整体战斗力。比如，公司会持续建设人才培养体系，进一步强化组织能力，促进公司在赛道、产品、管理、文化的同步持续升级；继续优化销售职级积分管理体系，进一步激励优秀员工，更好地服务客户、为客户创造价值。

### **5. 研发持续升级**

公司一直以来十分重视研发与技术力量，并且在持续不断打磨、更新迭代，2023年，“研发实力持续升级”依然是不变的重点。公

公司将持续加大在工业机器人、注塑机及数控机床的研发力度，以技术硬实力、产品核心竞争力打开市场，推动生产、销售诸领域同步升级，进一步提升公司业务规模、提高整体市场占有率。同时，公司将持续通过研发自有核心零部件，在保证同等性能、质量的前提下降低产品成本，从而进一步提升产品竞争力，实现更加全面的国产替代。未来随着底层技术硬实力的不断成熟、升级，公司的标准产品亦会相应的具备更大的竞争优势，实现技术-产品-市场的多线良性循环发展。

广东拓斯达科技股份有限公司

总裁：吴丰礼

2023年4月24日