

证券代码：301112

证券简称：信邦智能

广州信邦智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	玄元私募基金投资管理(广东)有限公司：童煜凯 东兴证券股份有限公司：李绍如 光大证券股份有限公司：黄帅斌 中泰证券股份有限公司广东分公司：陈伟安 深圳市前海鸿富投资管理有限公司：吴辉玲 聚众鑫创投资资产管理(深圳)有限公司：彭建彬 东方财富证券股份有限公司：杨劲 广东柠盟投资有限公司：陈焕芬 珠海横琴宁洋基金管理有限公司：张卫辉 远东宏信有限公司：马良 佛山抱石商业投资有限公司：祝国杰 广州市橡树投资有限公司：陈宇、黄钦鉴 深圳价值在线信息科技股份有限公司：曾鹏
时间	2023年12月8日(周五)下午15:00~17:00
地点	广州市天河区林和西路9号耀中广场B座1716室公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：余希平 副总经理、董事会秘书：陈雷 证券事务代表：薛伟旭
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：公司的核心技术有哪些？ 回复： 公司是一家以工业机器人及相关智能技术为核心的

智能制造解决方案及装备的综合集成服务商，在汽车装备、航空航天装备等领域均有相关技术积累，拥有“智能化、自动化汽车生产装备的设计及集成技术”、“白车身柔性高速智能化总拼技术”、“智能化装配工艺设计集成技术”、“自动化柔性涂胶工艺设计集成技术”、“高精度视觉集成应用技术”等核心技术。

问题 2：公司在人工智能上的布局。

回复：公司目前尚未就人工智能技术设立专项研发项目。

公司高度重视包括人工智能等在内的前沿先进技术发展，持续动态地评估相关技术在不同商业场景中可应用的广度和深度，会结合客户需求、市场发展等适时开展、布局相关工作。

问题 3：公司 2023 年业绩情况。

回复：目前公司在手储备订单充足，项目有序推进。鉴于信披要求，今年的业绩情况暂不便告知。

问题 4：公司常见的收款进度。

回复：对于境内客户，因工业自动化集成项目为定制化非标准产品，包含信用期在内的具体信用政策均为双方协商的结果，不同合同之间会存在差异。通常，合同订立后预收 30%，运送至客户现场且预验收合格后收款 30%，终验合格后收款 30%，质保期满后收款 10%。

对于境外的客户，日本地区的客户信用期一般在 30-60 天以内，客户对项目的子订单进行验收后 30-60 天内付款；非日本地区的境外客户，信用期一般在 90 天以内，客户对项目的子订单进行验收后 90 天内付款。

问题 5：公司在汽车领域的客户情况。

回复：汽车是自动化装备的重要下游领域，近年来快速发

展的新能源汽车深刻影响着自动化装备行业的发展进程。从全球市场看，传统燃油车企在加速实施电动化转型，其中就包括公司重要客户丰田、本田。

2023年5月，丰田宣布将在2030年之前向纯电汽车投资5万亿日元，较此前的计划增加1万亿日元。2026年前将推出10款新的纯电动汽车车型，电动汽车的年销量达到150万辆。本田在2022年就发布了电动化转型计划，目标到2040年成为一家只销售纯电动车和燃料电池车的电动化车企，并在未来十年电动化和软件领域共计投入约5万亿日元，以加快电动化进程，到2030年，本田计划在全球市场推出30款纯电动汽车，年产量超过200万辆。

随着供应链压力缓解，2023年以来日系车企盈利快速回暖，将对其后续资本开支形成有利支撑。

问题 6：公司拓展新能源的优势。

回复：新能源和传统燃油车的制造上，从技术角度来讲，除了发动机的变化，整体差异不大。公司在汽车领域深耕细作多年，掌握的核心技术应用于新能源汽车制造有着一定的优势。

公司已参与实施丰田、本田、日产、广汽包括广汽埃安和比亚迪等客户的新能源业务，开展了新能源汽车新工厂的生产线建设和电池生产线（电池PACK线、电池壳罩包等）项目。

日系车企作为公司的重要客户，日系车企对新能源汽车的生产规划比较明确。随着日系车企推进新能源汽车的生产建设，公司有望拥有更多的业务机会。在产线升级改造方面，公司具备先发优势。一旦客户存在车型、系统及设备更新、维护需求，或迎来大的技术升级周期，公司能够基于过往的服务经验和项目建设成果，深度贴合、满足客户业务需求获。

未来，公司将继续利用自身的技术优势、海内外工厂的优势、海内外投资平台的优势，持续加码在新能源行业的布局。

问题 7：公司在新能源行业的客户拓展情况。

回复：公司紧密关注新能源车企发展，目前已与比亚迪、广汽埃安等汽车厂商展开合作。在积极拓展新能源业务的同时，公司亦注重客户的回款周期、项目毛利及财务表现等情况，做好风险防控措施，适时开展项目。

问题 8：公司业务中新能源的占比情况。

回复：汽车行业收入约占公司收入 90%以上，其中，新能源汽车占比约为 10~20%。公司在新能源汽车行业的收入，除了新能源汽车产线外，今年还开拓了新能源 CNC 机加业务。目前此类业务销售金额占比较小，敬请投资者注意投资风险。随着公司在新能源市场的进一步拓展，新能源订单的占比有望呈现上升的趋势。

问题 9：华为、赛力斯是否为公司客户？

回复：公司目前暂未直接有与华为、赛力斯业务合作项目，公司重视渠道建设及客户拓展工作，期待与优秀企业建立合作、联系。

具体而言，与华为合作开展“智选车”业务的车企中，前不久和华为签订合作备忘录的长安汽车便是公司客户。

问题 10：本年度收入及利润下降原因。

回复：收入及利润的波动主要与公司工业自动化集成项目的收入确认方式有很大关系。

公司的工业自动化集成项目具有定制化、金额相对较大、工期相对较长等特点，该类业务采用终验法确认收入，项目验收时间受项目复杂度、技术难度、客户投资验收进度等多重因素共同影响。当期若完成对大项目的验收，公司收入规模则能明显放大；反之亦然。故而大项目的验收时点会明显影响当期收入及利润情况。

问题 11：2023 年半年度现金流下降原因。

回复：本期主要减少的是筹资活动的现金流，主要原因系上一年度公司募集资金到账，而本期无同等规模的同类事项。

问题 12：2023 年半年度管理费用增加的原因。

回复：本期管理费用有所增加主要系人工成本、折旧及专项服务费上升所致，其中专项费用费主要为咨询服务费用。

问题 13：公司在海外的投资计划。

回复：公司一贯秉承着“开放、增值、共赢”的合作态度，以全球化发展视野，利用全球不同市场的发展阶段和发展需求，有序推进发展战略的执行及落地。

公司旗下多家子公司分别设置在中国及海外多地。其中，包括三个生产制造基地、一个技术研发中心、一个海外投资控股平台。公司通过中国大陆、中国香港、日本的布局，以技术驱动、以产能输出，拓展全球化业务。

公司将基于已有的海外投资控股平台以及海外并购经验，结合中国的新能源汽车领域技术的规模化应用、日本先进汽车制造技术的积累、氢能源领域的技术储备，在全球范围内寻求优秀的投资标的，不断提升全球化运营能力，寻求国际产业合作，拓展全球市场。相关事项的推进会按照信披要求进行披露。

问题 14：公司未来的发展规划。

回复：公司追求“可持续发展”的战略规划，致力于成为国际一流水准的高端装备整体解决方案提供商。公司紧紧围绕“高端装备”主题，依托多年积累的智能制造装备技术，以市场需求为导向，不断利用和突破新技术进行相关多元化领域的拓展，扩大公司产品及业务范围，提升全球化运营能力，为智能制造发展赋能。

	<p>围绕公司“可持续发展”的战略规划，伴随着下游企业转型升级的迫切需求、生产厂商投资意愿的逐步增加，公司将从拓展部署新能源领域、拓展布局新市场、拓展布局智能制造、细化布局国际化运营等方面入手，持续提升公司核心竞争力和市场影响力。</p> <p>问题 15：公司在协作机器人领域的进展。</p> <p>回复：相较于工业机器人，协作机器人在主动防护、智能编程等方面具有明显优势。</p> <p>目前公司已与头部厂商遨博机器人建立了战略合作关系，进行合作研发细分领域更具适用性的成套装置。</p> <p>在研发进展方面，公司已完成在拧紧、检测领域的应用级及产品开发，具体可应用在汽车、航空航天等领域。目前，上述成果逐步开始向市场输出，并在航空领域已有小批量客户，与相关车企的合作研讨亦在有序进行之中。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023-12-08