

证券代码：002031

证券简称：巨轮智能

巨轮智能装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年05月06日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	1、总裁 郑栩栩 2、董事会秘书 许玲玲 3、财务总监 喻晓 4、独立董事 郑璟华
投资者关系活动 主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1. 公司硫化机业务目前订单情况？ 答：您好！2023 年下半年以来，受益于国内经济活动持续恢复及海外市场需求提升，叠加轮胎原材料价格和海运费回落，轮胎行业复苏势头强劲，轮胎的配套市场和替

	换市场均为公司提供了较大的市场机会。公司“单项冠军产品”液压式硫化机与多家轮胎制造厂签订销售合同，目前在手订单合同总计超过10 亿元，排产已到2025 年上半年。2023 年国内经济活动陆续恢复，公司下游轮胎厂持续清库存，部分客户海外工厂处于起步阶段，对公司部分产品的需求滞后。随着大量订单的完工交付，预计2024 年公司整体盈利能力也将得到较好的修复。谢谢！ 2. 公司今年在机器人业务有何新突破？ 答:您好！2023年，公司在机器人业务板块取得了一系列突破：1、公司生产并送检的“精密摆线针轮减速机/JLRV40E”获得中汽检测技术有限公司（国家机器人检测与评定中心）颁发的 CR 产品认证证书（证书编号：CRAT2023CR30100003）。公司是国内首批获得该认证的两家企业之一，填补了中国机器人 CR 认证在该领域的空白，推动我国智能装备关键零部件产品认证与世界先进国家互认接轨。2、公司与芜湖摩卡机器人科技有限公司签订了战略合作协议，鉴于公司与摩卡机器人都拥有良好的品牌形象，销售渠道与客户资源、业务、产品具有较强的互补性和兼容性，双方同意建立密切、长期及融洽的战略合作伙伴关系，充分发挥各自业务特点及优势，在业务发展、市场营销、技术研发以及产业推动等多个领域开展强强合作，实现资源共享、优势互补，促进双方产品与服务的发展和延伸。3、公司与多家工业机器人本体制造企业、自动化企业建立业务往来，定制研发、销售不同规格的RV减速器。谢谢！ 3. 公司2023年在冷链业务的新进展？ 答:您好！公司新业务智能物流为冷链行业客户建设多个自动密集智能存储系统，项目集物联网、智能化、信息化、自动化为一体。公司的“佛山自动化立体冷库项
--	---

	目”、“湛江冷链自动化立体仓库项目”、“汕头保税区冷链项目”均在2023年确认收入，交付业主单位投入使用，用户反映情况良好。其中，“湛江冷链自动化立体仓库项目”是建设广东供销农产品公共型冷链物流基础设施骨干网的重大工程项目之一，将助推国家自动化物流高质量发展，成为国家冷链自动化立体仓库的标杆。2023年，公司还与广东省内其他区域的冷链项目进行洽谈，现与客户正在对项目的技术、商务条款等进一步细化中。谢谢！ 4. 今年以来国家大力发展新质生产力，请问公司业务符合新质生产力要求吗？ 答：您好，“新质生产力”强调要积极培育战略性新兴产业和未来产业，目前公司主要产品为轮胎模具、液压式硫化机和机器人及智能装备，均被广东省高新技术企业协会认定为“广东省名优高新技术产品”。公司作为国内汽车轮胎模具和液压式硫化机的骨干生产企业，在国内轮胎模具和液压式硫化机市场继续保持行业领先地位；机器人及智能装备业务发展前景好，公司将重点发展以工业机器人为核心装备的具有自主知识产权的自动化、智能化成套装备。公司的产业布局符合战略性新兴产业和新质生产力的范围。公司积极响应新质生产力的有关政策，聚焦主业，持续加快科技创新速度，加大产品研发力度和市场推广强度，保持公司技术领先地位，提升核心竞争能力和品牌影响力。谢谢！ 5. 公司RV减速器在人形机器人方面是否有实际运用，订单如何？谢谢！ 答：您好！公司与多家工业机器人本体制造企业、自动化企业建立业务往来，定制研发、销售不同规格的RV减速器。人形机器人是一个潜在应用市场，公司持续密切
--	---

	关注市场发展和行业趋势，结合自身实际发展需要，选择契合发展战略的市场策略，感谢您的建议。谢谢！ 6. 公司RV减速器产品具体包括哪些品类？ 答:您好！公司密切关注重点新客户、新产品的开发与导入，拥有E 系列、C 系列和T 系列等产品系列，产品品种共计已达30 多个，能够满足机器人市场的需要，为扩大产品销售奠定了良好的技术储备。公司将机器人本体用户重点需求的产品大负载机器人减速器作为市场销售切入口，公司可以全套配置210KG 以上，600KG 以下机器人减速器，公司与多家工业机器人本体制造企业、自动化企业建立业务往来，定制研发、销售不同规格的RV 减速器。谢谢！ 7. 公司整体的研发投入情况？ 答:您好!公司近几年累计研发投入超2亿元,2023 年公司研发投入4022.54 万元，占营业收入比例为5.01%。2023年,公司获得5项发明专利,17 项实用新型专利,4 项外观专利。这些新技术的应用一方面提升产品技术等级，为公司产品巩固巨轮品牌地位夯实基础，提高产品竞争力，另一方面为行业带来革命性的变化，引领传统制造业逐步进入信息化、数字化、自动化、智能化时代。谢谢！ 8. 公司的机器人RV减速器产品有何优势？ 答:您好！公司RV减速器具有精度高，噪音低，运行平稳、整机结构紧凑，强度高，工作可靠，使用寿命长等特点，性价比方面具有明显优势，可以替代进口产品，谢谢！ 9. 管理层看好公司发展前景吗？为何不回购注销？ 答:您好！管理层看好公司发展前景。目前暂未有回购注销计划。谢谢！ 10. 请问报告期内公司营收同比减少18.85%，是什么
--	---

	原因导致的呢？ 答:您好，主要原因系公司2022年12月处置子公司导致公司合并范围发生变化,上年金额包含了该子公司上年初至处置日的营业收入。 11. 请问公司在现金分红方面有哪些政策，以增强分红的稳定性和可预期性，从而保护投资者利益？ 答:您好！公司自上市以来高度重视投资者回报，利润分配政策保持连续性和稳定性,公司经营所得利润将首先满足公司经营需要。公司每年根据经营情况和市场环境,充分考虑股东的利益,实行合理的股利分配方案。公司将在满足分红条件时积极进行分红,与广大投资者分享公司发展的成果。谢谢！ 12. 公司研发费用同比减少29.17%，是什么原因导致的呢？ 答:您好，主要原因系公司2022年12月处置子公司导致公司合并范围发生变化,上年金额包含了该子公司上年初至处置日所发生的研发费用。 13. 请问公司一季度连续签订大单，净利润却同比转亏，一季度是否因为订单原材料采购导致成本增加，而收入需后续季度确认，因此亏损？ 答:您好，本期净利润同比减少，主要原因有：1、本期确认的收入同比有所减少；2、本期财务费用较上年同期有所增加。 14. 公司在硫化机领域新产品“低碳电磁加热轮胎硫化系统”的具体情况？ 答:您好！轮胎硫化机是轮胎制造业的主要耗能设备之一，在全球“双碳”目标下，降能提效十分迫切。在公司自研成功独立研发“智能伺服液压硫化机”后,又新推出“低碳电磁加热轮胎硫化系统”，实现颠覆性新硫化工
--	--

	艺,取代原硫化工艺,满足高品质、绿色环保的轮胎硫化,助力轮胎硫化智能化升级和绿色低碳发展。公司持续引领硫化机技术发展新方向,同时紧紧围绕轮胎生产用户需求进行技术创新,把握未来科技与产品的风向标,努力为用户提供更高技术、更高品质、更高节能的产品。谢谢! 15. 请问公司在硫化机业务方面有什么布局规划吗? 答:在公司自研成功独立研发“智能伺服液压硫化机”后,又新推出“低碳电磁加热轮胎硫化系统”,实现颠覆性新硫化工艺,取代原硫化工艺,满足高品质、绿色环保的轮胎硫化,助力轮胎硫化智能化升级和绿色低碳发展。公司持续引领硫化机技术发展新方向,同时紧紧围绕轮胎生产用户进行技术创新,把握未来科技与产品的风向标,努力为用户提供更高技术、更高品质、更高节能的产品。 16. 公司在行业中的地位以及面临的市场竞争状况如何? 答:公司是国内第一家轮胎模具上市公司,轮胎模具产品是公司传统优势产品;液压式轮胎硫化机系广东省单项冠军产品,产品质量、各项技术指标均处于国内领先地位。Rv减速器是工业机器人核心部件之一,公司是国内两家取得双证企业之一,发展前景看好。公司所在轮胎模具、液压式轮胎硫化机、RV减速器以及智能装备行业,均有较高技术研发、制造工艺、客户资源等进入壁垒。 17. 公司未来的发展战略是什么?有哪些新的业务领域或市场是公司计划进入的? 答:公司将按照国家最新政策规划指引,融汇智能制造前沿技术,围绕信息化、数字化、自动化、智能化持续推动产业转型升级,夯实传统产业基础,发展高端产业装
--	--

	备，深度交汇融合研发战略、生产战略、营销战略、人力资源发展战略、国际化发展战略等细分战略，做实做强做优实体经济，不断提升高质量发展水平，使公司持续保持健康稳定的发展态势。 18. 公司在环保和社会责任方面有哪些具体的措施和成就？ 答:您好！公司高度重视环境保护、公司治理及社会责任等工作。公司在日常生产经营中认真执行国家有关环境保护方面的法律法规，目前已通过ISO 14001环境管理体系认证。同时，每年环境检查与监测报告各项指标均符合国家标准，并有效完成有毒有害物质对外排放与能源损害的同比减少，较好实现环境节能减排目标。具体措施请参见公司定期报告中的相关内容。谢谢！ 19. 公司如何应对原材料价格波动和汇率波动的风险？ 答:您好，在应对原材料价格波动方面公司选择与信誉好、有竞争力的供应商建立长期的合作关系，并建立合格供应商名录，对供应商的基本情况、资信、质保能力、价格、供货期等进行跟踪考察并记录，进一步完善采购竞价机制。上述采购模式既能稳定长期合作关系，又能在一定程度上降低市场波动风险。在应对汇率波动风险方面，公司将加快完善国际营销网络布局，开拓重点区域、重点市场，提高产品市场竞争力，同时提高人民币结算比例，降低因汇率变化可能带来的收益下降的影响。谢谢！ 20. 公司如何吸引和保留关键技术人才？在员工培训和发展方面，公司有哪些具体的计划和措施？ 答:您好！公司追求的是社会、客户、企业、股东和员工五位一体的共同发展。公司通过合理薪酬制度、提升机制、建立各类文化活动组织，为广大员工提供展示个人
--	--

	才艺及自我价值的舞台,使员工与企业之间加强了交流与沟通,培养了团队精神,提升了员工队伍的向心力与凝聚力。“高起点、高品位、高效益”的“三高”标准、“更高、更快、更强、更完美”的核心理念激励着每一个巨轮员工奋发进取,并渗透到了企业管理的每个细节,不仅使每位员工在公司共同发展的过程不断成长,更使企业潜在的能量得到充分释放,成为巨轮长盛不衰的动力。 报告期内,公司严格依照《巨轮智能2023年培训工作计划汇总表》执行,公司稳步推进人才队伍建设,打造高水平技能人才梯队,不断提高企业核心竞争力。在2023年度,依照揭阳市紧缺工种名录和公司重点工种需求,聘请专业院校师资自行培育技能人才,首次开展高级数控磨工技能培训,为生产系统输送了一批高素质、高技能人才,为实现企业高质量发展保驾护航,本年度企业自行培养了高级技师27人,技师153人,高级工314人。此外,安全生产急救知识也是本年度侧重的一个培训项目,外聘专业资深教授/老师到企进行培训,这不仅是国家法律法规要求,对于员工保障生命安全、减少伤害、提高应急能力、提升自我保护能力具有重大意义,也是企业践行社会责任重要举措。谢谢! 21. 公司硫化机业务的行业优势怎样 答:您好! 一、公司自主研发了多种新型结构的液压式硫化机,包括侧板式液压硫化机、框架式液压硫化机、锁环式液压硫化机等;规格品种覆盖45寸至68寸等。产品经过了用户的长期使用验证,公司硫化机产品具有精度高、效率高、可靠性高,节能效果好等优点,在国内外多家知名轮胎厂大量使用并获得一致好评,被广东省工业和信息化厅授予“2022年省级制造业单项冠军产品”称号,是国内液压硫化机知名品牌。二、随着轮胎制造技术的不断
--	---

	断发展，对硫化机设备也提出了越来越高的要求。为实现高效、精确、节能环保的目标，数字化、网络化、信息化、智能化已成为轮胎硫化机的新方向，轮胎硫化机逐步从液压驱动向伺服电控方向发展，实现高端化转型升级。公司独立研发推出“智能伺服液压硫化机”新产品，装、卸胎机械手及后充气装置均采用伺服驱动控制，相对于液压驱动装置，精度更高、效率更高、可靠性更高、能耗更低，可通过物联网模块与轮胎厂MES系统组网，实现轮胎全自动物流及轮胎硫化生产过程的智能化网络群控，实现硫化机全参数智能化运行及智能监测故障预警功能，大幅提升硫化合格率和设备利用率，是轮胎企业智慧无人工厂的理想装备。谢谢！ 22. 公司2024年前三季度净亏损1414万元，同比由盈转亏，公司计划采取哪些措施扭转 答:您好！一季度部分完工产品尚未完成验收，确认的收入较少，后续随着订单完工交付并确认收入，预计公司盈利能力将得到修复。谢谢！ 23. 轮胎模具板块和橡胶机械板块业务公司未来的发展规划？如何夯实自身行业地位和业务优势？ 答:您好！公司将夯实传统产业基础。具体来说，轮胎模具板块面将洞察市场动态，及时抓紧核心客户，最大限度满足客户需求，尽力完善提升产品的加工工艺，不断提升产品质量、缩短交货期，从而提升轮胎模具产品的综合竞争力。继续加大对海外市场的开发力度，提升品牌影响力。公司橡胶机械板块2024年开年局面良好，市场需求旺盛，橡胶机械事业部全年订单已排满。橡胶机械事业部将坚持产品质量第一原则，不断对生产工艺进行改进与完善，及时完善和配套相关资源，精心组织、精益生产。同时加大对重点科技项目研发力度，巩固产品行业地位。谢
--	--

	谢！ 24. 公司智能装备板块业务有何规划？ 答：您好！智能装备板块作为公司战略性发展产业，将进一步发挥关键部件、机器人本体、成套装备、自动化集成线等技术和产品的一体化发展优势，以RV减速器等机器人核心部件研发和产业化为重点，以冷链物流等项目建设为契机，叠加国家和地方相关政策红利，向自动化、集成化、信息化、绿色化的方向发展。谢谢！ 25. 公司如何提高盈利能力，尽快扭转亏损局面？在RV减速器运用中与哪些知名机器人制造企业有合作，具体进展如何？与摩卡的供货订单完成了多少？ 答：您好！公司所在轮胎装备、智能装备行业前景看好，本年度随着订单交付并确认收入，公司盈利能力将得到收复，同时公司一直以来实施的精益生产、全流程的成本控制等措施也有助于盈利能力的改善。公司RV目前与国内多家头部企业进行了深度的业务、技术合作，与摩卡公司合作目前按合同约定供货，具体情况请留意公司定期报告。谢谢！ 26. 公司2023年整体经营情况，公司主要做了哪些举措？ 答：您好！2023 年，国内经济恢复，汽车产业链复苏，尤其是新能源汽车产业的快速发展，为与之相配套的轮胎行业带来多重利好。但也存在国内需求恢复不及预期，行业受宏观经济影响，面临市场竞争激烈、技术更新换代迅速、价格下降、内部发展不均衡等困难和问题。2023 年上半年公司的下游客户仍然处于清理库存以及海外建厂的初步阶段，导致公司部分产品需求后置，下半年订单恢复，但是由于排产、交货周期较长，收入确认后置；另一方面受地缘政治等影响，公司部分境外参控股公司经营业
--	---

	绩下滑，对公司2023 年业绩也造成较大的不利影响。但是，公司坚定不移地走在发展高端产业装备的经营规划道路上，进行技术的持续迭代和创新，积极洞察市场机会，巩固基础装备制造业，开拓RV 减速器等机器人核心部件，扩大客户群体，加大降本增效的管理力度，以应对市场变化和行业发展带来的挑战。2023年，公司实现营业收入8.03亿元。2024年以来，公司下游轮胎行业需求明显，目前公司液压式硫化机在手订单合同总计超过10亿元，随着大量订单的完工交付，预计2024 年公司整体盈利能力将得到较好的修复。谢谢！ 27. 影响公司盈利的关键环节有哪些？公司方面有何应对举措？公司在创造自身价值的同时对保护中小投资者投资利益有何积极措施？谢谢！ 答：您好！公司盈利水平的改善措施包括增加营业收入和加强成本费用管控。公司在进行技术的持续迭代和创新的同时，积极洞察市场机会，巩固基础装备制造业，开拓RV 减速器等机器人核心部件，扩大客户群体，加大降本增效的管理力度。公司经营业绩的改善将有利于全体股东共享公司发展成果。谢谢！ 28. 公司股价持续低迷，请问公司对市值管理有何措施？是否有回购注销计划？谢谢！ 答：您好！公司股价受资本市场多种因素综合影响。公司管理层将继续勤勉尽责，致力于提升公司生产经营能力，不断驱动公司价值成长。目前暂无回购注销计划。谢谢！ 29. 新订单排产到25年，产能能否跟上，是否有扩产计划？ 答：您好！公司已采取多种措施提升液压式轮胎硫化机生产能力，确保按期交付产品。谢谢！
--	--

附件清单（如有）	无
日期	2024年05月07日