

广东拓斯达科技股份有限公司

2017 年度总裁工作报告

各位董事：

2017 年，广东拓斯达科技股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）成功在深圳证券交易所创业板上市，公司的发展踏上一个更高更广的平台。在这一年中，公司董事会、管理层带领全体员工，以上市为发展契机，利用公司在制造业深耕多年积累起来的技术优势、成本优势和渠道优势，锐意进取，积极应对各种困难和挑战，销售规模和经营业绩继续保持较快、较好的发展，为股东创造了良好的经营业绩，进一步增强了公司的核心竞争力，提升了公司的品牌影响力。

一、2017 年公司总体经营情况

公司致力于工业生产自动化的创新与应用，在发展过程中不断加大对工业机器人的研发投入，掌握了控制系统、伺服驱动、底层架构、运动算法、视觉算法等核心技术。通过从机器人核心零部件的控制系统自主研发、到本体自制、为客户提供方案集成业务，以渠道控制为主的直销经营模式，直面终端客户真实需求，以客户需求为导向设计制造相关产品，从各环节形成多利润源，具备较为突出的竞争优势。

2017 年公司主要经营指标的完成情况：公司实现营业收入 76,442.30 万元，比去年同期增长 76.51%；实现归属于母公司所有者的净利润 13,802.18 万元，比上年度增长了 77.92%；经营

活动产生的现金流量净额 727.85 万元，比上年度下降 91.06%；截至 2017 年 12 月 31 日，公司总资产 116,466.35 万元，比上年度增长 102.82%；归属于母公司股东权益合计 76,503.12 万元，比上年度增长 127.10%。

二、2017 年度经营情况回顾

（一）成功上市，公司发展踏上新征程

公司于 2017 年 2 月 9 日成功在深圳证券交易所创业板上市，公司发展自此迈上新平台，开启全新里程。报告期内，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规及规范性文件和《公司章程》等相关规定，充分利用好资本市场平台，不断完善公司内部治理，建立完善的制度体系，积极营造诚实守信的经营理念，持续提升公司盈利能力。

（二）市场拓展

2017 年公司机器人（机械手）事业部、自动化事业部、绿能事业部、辅机事业部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 43,526.23 万元，占总营收的 56.94%，同比增长 84.73%，机器人主业营收占比持续上升；注塑机配套设备及自动供料系统、智能能源及环境管理系统业务两大主营业务模块也都保持持续增长态势，其中注塑机配套设备及自动供料系统业务实现收入 20,946.63 万元，占总营收的 27.40%，同比增长 36.15%；智能能源及环境管理系统业务在 2017 年进入全面发展阶段，营收实现跨越式发展，实现收入 10,061.29 万元，占总营收的 13.16%，同比增长 225.58%。

华南区域市场营收 34,237.28 万元，占营收比重 44.79%，同比增长 78.94%，保持了持续较快增长状态；华北区域、华中、西南、海外区域营收均实现了较大幅度的增长，华东区域市场实现营收 28,138.40 万元，占营收比重 36.81%，同比增长 85.89%，该区域市场在公司着力布局下，业务增长成效显著。

（三）加大研发投入，着力机器人关键技术领域

公司自设立以来，始终坚持将“技术研发—技术应用—市场推广”进行有机结合，不断拓展产品服务的应用领域，建立了以“企业为主体、市场为导向、客户需求为目标”的技术研发体系，实现了集“理论研究、技术攻关、成果转化”于一体的良性运行机制，确保了公司主营业务的可持续发展。针对制造行业生产自动化的特点及发展趋势，公司通过自主研发，在消化吸收行业内通用技术的基础上，积极进行集成创新，研发成功多项核心技术，在提高产品使用性能和工作效率的基础上有效降低生产成本，使得主营业务产品服务更具市场竞争力。

2017 年，公司继续加大研发投入力度，尤其通过搭建拓斯达机器人研究院，着力于机器人关键技术领域，持续集中投入研发。报告期内，公司研发费用投入 4345.90 万元，比上年度增长 115.24%，占营业收入比重 5.69%。截止 2017 年 12 月 31 日，公司拥有已获得授权专利 99 项，其中发明专利 8 项，另有处于实审阶段的发明专利 21 项；各类软件著作权 14 项；同时，2017 年公司进一步加强了专利权的申请力度，累计申请与软件相关的各类专利 48 项（专利 40 项，软件著作权 8 项）。

（四）提升生产管理水平，效能不断提升

生产是贯穿从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，生产部门积极完善标准化工艺流程，加强绩效考核，实施精益生产，从管理、指挥、调度、协调等多方全面地优化质量管理体系，大大提高产品质量和生产效率，以“产出大于销售”的理念，助推公司 2017 年业绩实现了高增长。

（五）加强内部管理，持续优化人才队伍

公司管理团队保持了人员稳定，不断强化内控建设、治理结构不断完善，形成了有效的约束机制和内部管理制度。公司重视人才的引进与培养，推行有效的人才优化管理体制和激励考核机制，终坚持与时俱进，改革培训制度，完善培训体系，以拓斯达商学院为内部培训平台，对各岗位员工进行针对性强、匹配度高、实用性强的培训，加强中高层次人才队伍建设，为企业战略的实施提供了有力的人才储备。

三、公司 2018 年经营计划

1、推进公司募投项目“工业机器人及智能装备生产基地建设项目”“工业机器人及自动化应用技术研发中心建设项目”、“营销及服务网络建设项目”的竣工验收及投入使用，进一步提升公司产能、科技研发水平、营销服务水平、生产制造效能；推进江苏拓斯达研发、生产基地建设项目开工建设。

2、坚持“研发为王”、走科技创新的发展之路。加大对基础技术研究和新产品研发的投入，增强公司的科研实力，推动实施公司在工业机器人领域的智能制造发展战略，储备公司人工智

能的创新技术。

一是重点抓机器人软件控制技术（包括运动规划、PID 控制算法、动力学、智能控制）研究；二是提升伺服系统稳定性；三是尽快提升机器人视觉系统研发能力，完善机器人视觉系统开发，提升机器人自我感知能力；四是推进机器人在更广领域的应用技术、解决方案的研发及产业化，在体现产品满足客户制程个性化的同时实现产品的标准化、系列化、通用化，优化产品、提升产品质量；五是扩大机器人研发范围，将布局研发协作机器人及智能机器人；六是公司将在现有人员的基础上，引进各类高素质技术人才，充实技术研发队伍，优化人才结构，为后续公司发展提供充足的技术人才储备；分别采用自训、外训、委培以及与其他研发单位或高等院校培养等方式，提高技术人员创新能力。

3、加强市场和业务拓展工作。认真贯彻以直销为主的渠道控制方针，采用创新的三角阵式销售模式，以区域销售队伍为销售的基础，融合行业技术工程师的解决方案，同时植入工艺工程师的技术，强化以三位一体的团队力量，去满足客户的需求。同时进一步加强营销服务网络及销售队伍建设，提升市场营销水平，在产品销售、服务、信息反馈等环节为客户提供专业化、标准化的服务和优秀的解决方案。

一是抓好现有产品的技术提升和应用开发，强化并发挥公司竞争优势，以优质的服务深挖公司现有近 4600 家老客户的潜力；二是强化华南、华东区域市场地位的同时，加大在华北京津冀区

域、华中、西南等新市场、新客户的开发与拓展；三是重点抓好行业知名、优质客户业务，通过具有行业示范效应的标杆性案例，提高公司品牌知名度和行业影响力，带动市场份额快速增长。

4、推进制造中心精益生产，加强供应链的整合。通过管理内部业务流程，实现有效果、高效率的物流、信息流、资金流、价值流和业务流管理，不断优化供应链伙伴间战略合作，为客户提供高性价比的机器人本体+自动化应用方案，实现以低成本和快速反应给客户最大价值。

5、加强人才队伍建设，传承与发扬拓斯达“乐于拼搏，勇于进取”的企业精神。进一步加大高层次研发、管理人才的引进、激励机制，并通过加强企业文化和保证人力资源系统的高效运行，提高公司管理水平。

6、抓住有利契机，利用好上市公司平台，借助资本力量整合上下游资源及相关业务领域，进一步做强、做大企业，谋求企业实现跨越式发展。

广东拓斯达科技股份有限公司

2018年4月23日