



	<p>答：公司客户的履约能力比较好，上年同期受疫情影响，本期恢复到较好水平。</p> <p>3 问：公司机器人的毛利率水平较高的主要原因？</p> <p>答：公司机器人方面的收入目前主要是应用在电石出炉方面的高温机器人，技术壁垒高，竞争优势明显，毛利率情况比较好。</p> <p>4 问：想了解公司特种机器人的控制系统是否由公司研发的？</p> <p>答：公司特种机器人的本体是自主设计、制造的，控制系统是自主研发的。</p> <p>5 问：公司业务规划情况？</p> <p>答：公司智能制造装备业务是利用工业机器人的技术，实现智能工厂和智能制造整体解决方案，这是未来长期的发展方向。我国制造业企业配有自动生产线的非常多，但实现数字化管理，打通工厂数据，使用智能化技术的比较少，智能工厂、智能制造空间广阔。</p> <p>6 问：想了解各类业务的收入确认周期？</p> <p>答：智能制造装备产品通常为 6 至 18 个月，环保工艺装备因现场测试、验收相对严苛，时间通常会更长一些。</p> <p>7 问：公司收入确认方式？</p> <p>答：公司对不需要安装的以产品交付后确认收入，需安装调试的按合同约定，实施完成并经客户验收合格后确认收入；产品服务在服务完成时，根据与客户核对一致的结算依据确认收入。</p> <p>8 问：电石高温机器人和硅锰高温作业机器人现在的市场销售和导入情况如何？</p> <p>答：公司在电石出炉方向的高温机器人已经比较成熟，后续主要方向是高温作业环境的整体解决方案。硅锰出炉机器人，后续主要是产品优化，比如工艺流程、产品设计如何降低成本、定型。面向市场的推广需要过程，公司也同步在做，需要一个推广过程。公司的研发会走在前面，例如公司针对钢铁方向成立了湖南博实自动化设备有限公司，进行钢铁高温作业环境的相关智能装备研发。</p> <p>9 问：硅锰出炉机器人大概什么时候可以规模量产？</p> <p>答：像电石特种机器人一样，这类新产品通常会进行持续优化以及销售方面的市场导入、推广，从电石高温机器人方面的经验看，这一过程大约在 1 至 2 年，现在有电石方面技术经验积累，相信会加快。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 11 月 3 日