

证券代码：300400

证券简称：劲拓股份

深圳市劲拓自动化设备股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20180816-2

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	华金证券 范益民 国盛证券 罗政 财富证券 何晨/刘崇武 同威投资 章腾飞 合计 5 人
时间	2018 年 8 月 16 日
地点	深圳市劲拓自动化设备股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书宋天玺
投资者关系活动主要内容介绍	董事会秘书宋天玺先生接受投资者提问： 1、请问公司电子焊接业务增长超过行业的原因是什么？未来持续性如何？单个客户订单量如何？这块业务市场份额如何？ 主要原因是随着智能手机、可穿戴设备等产品的新工艺新技术的不断涌现，客户对于零部件的制造技术和整机装配技术要求越来越高，对于产品良率的控制要求比较高，一般小企业很难有实力投入，因而促进了行业集中度提升，公司作为国内电子整机装联焊接设备行业龙头企业，依托公司多年经营形成品牌优势，进一步提升了市场占有率，保证了产品销售。公司电子焊接类设备主要包括波峰焊、回流焊及选择焊

等，未来这块业务会相对稳定。

公司产品是大型装备，客户比较分散，客户数量众多，大客户订单量方面有的会分季节采购，也有定制化产品的，所以单个客户订单量上没有确定的规律，单个客户订单量达十几台就算是高的了。公司电子焊接类设备国内市场占有率有30%。

2、请问新基地投产的时间和主要影响？公司目前产能利用率情况如何？新厂区建成后产能多久能释放？

公司目前的生产厂区是在满负荷运行的，订单交期比较长，新厂区建成后能解决目前生产场地不足的问题，缩短公司订单交期，同时也有利于公司提质增效，优化资源配置，提升单产效率。

目前新厂区项目主体工程已建设完成，处于各个分项验收阶段，预计 11 月份会有部分业务搬到新厂区。目前公司产能不足，搬到新厂区后，产能能够得到释放，但是针对明年的扩产计划，可能会出现产能过剩的情况，当然公司也制定了相应的策略，提高重点客户的市场占有率。

3、请问公司产品出口美国的情况？焊接设备竞争对手有哪些？市占率是多少？公司相对国外企业竞争优势如何？

今年上半年出口销售收入约占总销售收入的 10%左右，出口美国的产品不多。公司产品总体出口占比不大，产品主要在国内市场销售。目前公司的焊接类设备在国内已处于行业龙头地位，主要竞争对手为国外设备供应商 BTU 和 HELLER。国内市占率方面，公司电子焊接类设备占有率约 30%。

从焊接设备技术参数的角度来看，实际上公司焊接设备产品技术与国外企业差别不大。在国内市场上，公司相对国外企业的明显竞争优势在于产品品质和售后服务，公司成立了一支专业的售后服务团队，售后人员数量多，售后反应快，能

够为客户提供标准化的售后技术服务，并能够及时响应终端客户的需求。

4、请问公司焊接类设备上半年销售情况如何？毛利率是否下降了？

今年上半年，公司电子焊接类设备实现销售收入 21,578.39 万元，同比增长 30.18%，其中波峰焊销售了 400 多台，回流焊销售了 800 多台，AOI 销售了近 200 台。公司电子焊接类设备的毛利率比较稳定，整体毛利率同比有所下滑，主要原因是因为公司上半年做了 3000 万左右的代工业务，代工的毛利率偏低，拉低了整体毛利率，不过这个业务是暂时性的。

5、请问焊接业务未来几年的市场竞争格局如何？公司准备如何提升市场份额？

未来行业的市场是有相互竞争的空间在的，但是公司是国内电子整机装联焊接设备行业龙头企业，排名第二的企业市场占有率不到 10%，预计未来 3 年，在没有发生下一代技术变革的情况下，这块业务的市场不会发生大的变动。公司制定了应对措施，排单的时候，毛利率高订单的优先生产，从而提升产品毛利率，希望未来可以挤出国外竞争对手，提高市场份额。

6、请介绍下 AOI 的增长动力和未来展望？

早期设备由人工检测，但是随着山寨机的没落，品牌机形成趋势之后，市场对产品良率的要求变高，AOI 逐渐市场化，AOI 主要用于电子产品的生产中 PCB 上元件的装配品质检测及工艺品质控制，具备检测产品不良率并具备修复功能。未来市场对于这种能够进行焊前检测、焊后检测及 3D 检测的设备的需求也会慢慢增加，AOI 的增长率将比焊接设备高，将会是除光电业务以外，公司未来业绩的又一个增量点。

7、请介绍下公司光电模组业务的市场空间和公司的主要优势？

公司在 2016 年对产品线进行了延伸，开始布局光电模块业务，公司光电模组生产专用设备主要用于电子产品如智能手机、电脑、平板、可穿戴设备及汽车电子如汽车控制装置、车载设备等的生产制造过程。2018 年上半年，光电模组生产设备实现了 5,200 万元的销售收入，但根据分类的不同，实际有 1,200 万的应用于部分摄像头和指纹模组的点胶设备被划分到其他类业务，所以我们实际光电业务方面应有 6,400 万左右，全年预计占比约 20% 左右，是公司未来业绩增量的重点业务。

公司光电模组专用设备销售态势良好，其中生物识别模组生产设备得到市场认可，指纹模组贴合机也已取得国内标杆厂商订单，摄像头模组生产设备方面得益于双摄及三摄技术的应用及推广普及，得到行业主流客户采购，实现批量销售。3D 玻璃设备方面公司研发生产的喷涂曝光显影整线目前已得到 3D 玻璃行业多家主流生产厂家试用。显示屏模组封装设备方面公司在原有 COG/FOG 持续稳定销售基础上，积极学习借鉴国外先进封装邦定技术用于公司全面屏 FOP 邦定设备的研发，力争尽早实现 COF、COP 技术国产化。

8、请问公司后期发展光电模组设备会不会导致应收账款越来越高？

随着销售的扩大，应收账款随之增加。目前，公司已经对应收账款情况进行了全面梳理。截至 6 月底的应收账款账面价值约 2.6 亿，其中前五大客户形成的应收账款占比就超过了 40%，且大多数尚未到期。鉴于我们的客户资质，我们认为应收账款回款还是有保障的。公司一般的收款模式是预收款 30%，交货验收款 40%，3 至 6 个月调试期后付款 20%，另

外 10%为质检金。公司会继续完善收款模式，持续加强对应收账款的管理，降低应收账款回款风险。

9、请问公司新厂房的建设进度？后期还需不需要继续投入资金？

新厂房主体工程已建设完成，目前处于各个分项验收阶段，预计 2018 年底投产。新厂房前期资金投入占比大，后续会有少量资金投入。

10、请问公司生物识别模组设备等产品的毛利率有多高？指纹模组设备和摄像头模组设备未来能做多大规模？

公司生物识别模组设备的毛利率和焊接设备的毛利率差不多。今年上半年，公司生物识别模组生产设备实现销售收入 2,672.80 万元，摄像头模组生产设备实现销售收入 2,464.06 万元。目前这两项业务还处于前期推广和销售阶段，未来规模暂时不好预测。

11、请问劲拓高新技术中心建成后，公司焊接类设备以及 AOI 检测设备产能提升多少？

今年上半年，AOI 实现销售收入 3,768.39 万元，同比增长 43.83%，并且公司完成 SPI Refine-X 新机型及 AOI 上下同检机型的推出，目前公司 AOI 设备销售及新品研发都处于稳步上升阶段。目前根据我们的统计和测算，AOI 设备目前一年的销量约为 400 台，售价为 20 万左右，净利润与公司主流焊接设备水平持平。劲拓高新技术中心建成后，我们将大力推动 AOI 设备的研发、生产，以使我们的电子整机装联设备在 SMT 产线上更为丰富和完善，以促进我们电子整机装联设备的整体销售。

12、新业务中，除了屏下指纹设备和摄像头模组，还有哪些

	<p>是未来比较看好的？</p> <p>除了上述业务外，公司在显示屏模组封装设备 COG/FOG 设备以及 OLED 检测设备方面也进行了研发投入和技术储备。公司推出的显示屏模组封装设备 COG/FOG 设备，已获得业内主要客户认可，未来公司会并积极学习借鉴国外先进封装邦定技术用于公司全面屏 FOP 邦定设备的研发，力争尽早实现 COF/COP 技术国产化。</p> <p>13、请问公司成本端是否有压力？请介绍下上半年费用增长情况？</p> <p>公司成本端压力不大，去年底公司拥有 904 名员工，今年上半年公司主要进行了研发人员及普工的补充，职能部门变动不大。公司上半年管理费用 3,230.97 万元，同比增长 30.93%，主要是因为公司实施股权激励，上半年摊销了 800 多万的限制性股票激励费用，除去这部分费用，上半年的管理费用实际与上年同期是基本持平的；公司上半年销售费用 3,300.71 万元，同比增长 21.88%，这与公司销售收入增速是一致的，其他费用无大的变化。</p>
附件清单（如有）	--
日期	2018 年 8 月 16 日