

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：20180809-1

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他(电话会议)
参与单位名称及人员姓名	华创机械 娄湘虹/吴纬烨 合计 2 人
时间	2018 年 8 月 9 日
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	<p><b>一、董事会秘书宋天玺先生发言：</b></p> <p>我们公司在 14-15 年期间经历过业绩滞涨徘徊期，当时处在 2 个亿左右的收入和不到 3,000 万的利润规模，之后在 15 年对内部结构和产业方向进行了调整。从 15 年开始一直到现在，我们保持在一个较为快速的增长，收入规模 17 年底达到了 4.78 亿，利润规模从当时的 3,000 多万做到 2017 年的 8,000 多万，2018 年上半年已经突破 5,000 万，今年全年也会保持一个较好的增速。</p> <p>公司经过这几年，尤其是去年和今年上半年的发展，实现比较快的增长，得益于两个方面：第一是我们传统业务-电子整机装联设备，主要为 SMT 电子焊接设备及智能机器视觉检测设备（AOI 设备）；焊接设备是我们从成立起就在做的业务，每年的出货量 2000 多台，国内市场占有率超过 30%，2018 年上半年收入 2.1 个亿，同比增速 30%多；智能机器视觉检测设备（AOI 设备）上半年 3,000 多万的收入。当前焊</p>

接设备业务我们已经做到了国内的龙头，我们接下来要继续保持国内的龙头地位，使焊接和检测业务能够持续增长。

公司未来的增量重点要看我们光电模块业务。我们从 16 年开始布局光电模块业务，当时考虑到了焊接和检测业务的市场容量限制，随着规模化的扩张，焊接和检测设备无法满足我们的增长需求，所以我们结合下游客户的情况，在 2016 年对我们产品线进行了延伸。2017 年我们在光电领域成立了三个事业部：第一个事业部主要做 Oled 屏幕的检测和修复设备；第二个部门以液晶模组为主，主要是液晶模组的贴合设备，第三个事业部负责摄像头和指纹的贴合封装设备。这三个事业部经过 2017 年的布局，在 2018 年的上半年初见成效，三个事业部于 2018 年上半年实现了 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焦设备被划分到其他类业务，所以我们实际光电方面业务应有 6,400 万左右。按照目前的趋势，光电设备全年业务占比 20%，焊接和视觉检测设备这块占比 80%。

未来的规划方面，未来的 3-5 年我们将电子整机装联和光电模组业务双轮驱动，未来焊接方面业务受制于市场空间问题所以将会比较稳定，利润也会比较稳定，业绩增量方面主要靠光电。

## **二、董事会秘书宋天玺先生回复投资者提问：**

### **1、请问今年中报毛利率下滑的原因主要是什么？**

传统电子整机装联的毛利率比较稳定，主要是光电业务方面存在两个原因，一是去年 COF/FOG 设备业务方面，我们有几条线在制作完成后由于跟客户的供应参数不匹配和调试问题等原因未能实现销售，今年经过我们调试后销售给了其他客户，在价格方面做了折让，导致这几条线是以微利状态进行销售。第二个原因是我们给一个欧菲的设备供应商做了

摄像头模组设备的代工，代工的毛利率偏低。这两块加起来的收入对我们毛利率产生了一定的影响。

## **2、能否说下经营性现金流下滑的原因？**

我们在 SMT 业务方面的客户回款率非常好，光电业务方面我们作为新进入者，对客户的议价能力会相对较弱，我们现在光电业务主要面对的是大客户，比如欧菲等公司。根据我们的统计前五大客户的应收账款占比有 40% 多，比如其中最大的是欧菲光 3-4 千万，代工业务 2 千多万，富士康 1 千多万。针对应收账款问题我们曾开过经营管理分析讨论会，对应收账款问题进行核查，大部分是没有到期的。因为光电领域一般是交货后有 3-6 个月的验收期，验收通过之后付款也有 3-6 个月的账期。我们今年的目标是应收账款余额下降一个亿，这些应收账款的收回我们是比较有把握的，这些大多都是关系比较熟也是比较好的客户。

## **3、能否说一下新业务的进展？**

我们现有的除了在研发的产品，年报上披露的业务产品都是可以进行量产的，当前的重点是在客户公关方面。光电客户是比较集中的，我们目前已经有了很好的客户基础，技术水平与同行差异不大，关键在业务员的突破能力，大的屏厂我们目前已经有切入，未来还有很多工作要做。今年下半年的情况较好，据我们了解几个大的屏厂在手订单都不错，我们已经有一套设备进入了京东方在成都的生产线，这是一个很好的开端。

## **4、请介绍下指纹模组我们的主要客户？**

指纹模组分为传统指纹模组和屏幕指纹两块。传统指纹模组的我们的主要客户是欧菲为主，指纹模组这块儿欧菲占了一半以上的份额，有几家大厂也在谈；屏下指纹方面，我们上

半年的设备是销售给欧菲（vivo X21），下半年也会进入其他厂商。

#### **5、请介绍下摄像头模组我们的主要客户**

A：最大的是欧菲，舜宇光电、天实精工、盛泰光学等都有合作，目前合力泰、晋城富士康、同兴达、合力泰、丘钛等在谈。

#### **6、请介绍下传统业务 SMT 这块市场空间和我们的份额，国内外产品的占比**

焊接这块儿全球 70%的份额在中国，中国市场约 30%的份额在劲拓，焊接这块我们上半年是 2.1 个亿。

#### **7、请问焊接行业增速怎么样**

我们目前焊接业务收入可以维持 20-30%的增长，在整个行业趋势向下的情况下我们能获得业绩的增长是得益于龙头效应和品牌效应，从前年的下半年终端市场开始洗牌以来，终端市场对品牌的认知度加强，终端手机品牌商对产品的质量要求变高，对不良率的要求变高，这个会导致他们对手机零部件质量水平的要求提升，不良率的进一步下降；进而手机零部件生产商在采购设备时对设备品牌和质量的要求也提升。

#### **8、请问焊接市场我们是否有侵占国外品牌的空间**

我们做焊接设备起家就是做了一个进口替代，目前国内比较有力的竞争对手主要是两家，BTU 和 Heller，这两家公司焊接设备都做了几十年的历史，以前国内的高端品牌基本都被这两家垄断，比如苹果供应链上用的基本都是他们的牌子，近几年我们在高端市场的占有率逐渐提升，根据我们跟苹果供应链上的两家上市公司做的设备评估结果，我们与他

	<p>们家的设备差距已经很小了。在良率和品质方面的我们跟他们的差异趋同，现在他们的市场占有率远远跟不上我们，但是得益于几十年的经验积累和品质，他们在我国高端的焊接设备上面有一席之地。</p>
附件清单（如有）	--
日期	2018年8月9日