

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：20180816-1

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 checked="" 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	证券时报 孟庆建 机会宝 王红刚/罗康婕/万佳 合计 4 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总经理办公室
上市公司接待人员姓名	总经理徐德勇
投资者关系活动主要内容介绍	总经理徐德勇先生接受媒体采访提问： 1、公司由电子整机装联与光电模组生产设备两大核心业务构成，请问这两大业务之间有何协同作用？光电模组是公司 2017 年开始扩展的，请问扩展这一核心业务是基于怎样的一种考量？目前这两大核心业务市场行情及发展状况怎么样？ 电子整机装联设备是公司成立十几年以来一直在做的传统业务，也是公司销售收入的主要来源，每年的出货量 2000 多台，国内市场占有率约 30%。2018 年上半年，公司电子整机装联设备销售收入继续保持稳步增长，其中电子焊接类设备依托公司多年经营形成品牌优势，随着新工艺新技术的不断涌现及公司电子焊接类设备高性能高精密度研发产品的

不断推出，其市场占有率仍在进一步提升。当前焊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。

但是考虑到未来焊接和检测业务的市场容量限制问题，未来销售和利润都相对稳定，随着公司规模化的扩张，焊接和检测设备无法满足我们的业绩增长需求，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，开始布局光电模块业务。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。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%，我们认为公司未来业绩增量的重点主要靠光电模板业务。

2、请从产业链上下游的市场竞争情况、客户及供应商特性、产品成本构成、产品价格趋势等方面论述公司对上下游的议价能力，请您简述公司在整机装联设备与光电模组生产专用设备等领域的行业地位。

公司电子焊接类设备主要包括波峰焊、回流焊、垂直固化炉及其他焊接设备等，目前公司的焊接类设备已处于行业领先地位，主要竞争对手为国外设备供应商，如 BTU 和 HELLER。公司经过多年积累具备庞大客户群体、专业自主研发团队、全工序生产制造能力、标准化售后服务体系及良好品牌声誉等核心竞争力，同时公司作为行业内上市公司，具备资金及资源配置优势，能及时针对下游工艺技术变革制定相应措施并获得竞争先机，进而在行业竞争中获取更多的市场机会，保证市场份额。得益于我们在焊接类设备多年的运营经验及品牌建设，我们在市场上对上游供应商和下游客户有一定的定价权。

公司光电模组专用设备销售态势良好，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绑定技术用于公司全面屏FOP绑定设备的研发，力争尽早实现COF、COP技术国产化。

3、公司未来3-5年的战略规划是怎么样的？产品策略与销售扩展思路是什么又会有哪些变化？公司的产品线中未来有哪些产品会有产能扩张计划？随著公司新产品的推出与产能的扩张，产品综合毛利率未来会是怎样的发展趋势？

未来，公司将以高端装备+智能制造为发展方向，以电子整机装联设备与光电模组生产专用设备双轮驱动为核心发展动力，一方面充分发挥公司现有优势巩固现有产品市场，保持产品的领先性；另一方面，重点布局光电模组生产专用设备领域，增强核心竞争能力，提高产品性能，凭借现有优势，准确把握行业发展趋势，推动公司向战略性新兴产业及未来产业延伸和拓展，确保公司的可持续发展。

公司传统电子整机装联设备的毛利率比较稳定，随着光电模组专用设备新产品的推出，2018年上半年，公司综合产品毛利率有所下滑，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。公司会持续优化产品结构，调整销售政策，加速产品销售和创新，提高客户黏性，以保证公司产品综合毛利率。

4、公司未来最看好的新产品有哪些？目前，公司 OLED 设备、屏下指纹模组封装设备、摄像头模组封装设备及 3D 玻璃设备各自能达到良率是多少？设备的使用寿命及定价情况怎么样？目前公司各新产品每年产量与出货量缺口及产品进度怎么样？

上述产品均属于公司光学模组专用设备，2018 年上半年公司光电模组生产设备实现销售收入 5,195.83 万元，其中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。目前占公司总销售收入的比例不大，摄像头模组封装设备销售时间相对长些，除此之外几个产品还处于前期推广和销售阶段，还没有具体参数出来。下半年公司会大力推进光电模组生产设备市场销售，提高光电模组专用设备的销售收入及销售占比。

5、根据公司发布的半年度预告，2018 年上半年盈利 5002 万元-5615 万元，同比增长 63.02%-82.99%。请您归因分析一下本次业绩大幅增长的主要原因？公司的产品跟宏观经济关联度较强，为什么公司的业绩能在宏观经济持续下行的基础上连续的大幅增长？

传统业务方面：公司通过自主研发及经验积累，持续提升电子整机装联设备产品性能并推出衍生机型，持续提升设备性能质量，为客户提供全方位标准化售后服务，稳步提升公司在电子整机装联设备细分市场的行业地位及市场份额，保证了公司电子整机装联设备业务经营持续向好，销售收入维持稳定增长态势。另外，终端用户品牌集中度的提升也对上游设备厂商有传导效应，促进了设备厂商的集中。

新业务方面：光电模组专用设备主要是依托国内大型面板制造商、3D 玻璃生产商，生产用于手机屏幕制造及 3D 玻璃制造等不同工艺阶段的专用设备，2018 年上半年，公司大力推进光电模组生产设备市场销售，通过招投标及与行业标杆客户建立联系等方式，实现公司现有光电模组生产专用设备市场化及批量销售，公司生产的生物识别模组生产设备、摄像头模组生产设备、显示屏模组封装设备、3D 喷涂曝光显影线等先后获得多家大型国内厂商认可，且部分新品已实现销售，另外公司也在积极开展前瞻性研发，推动公司整体业绩稳步提升。

6、公司股票近日被深圳市君如资产管理顾问有限公司的私募基金举牌增持，请您介绍一下对这件事情的看法，请问这家私募基金跟公司有何关联关系？

君如资产也是在举牌后才和我们取得联系，我们配合该公司完成了举牌信息的披露。举牌后，君如资产告知公司因为长期看好公司未来成长和发展，基于当前市场环境及长期价值投资考虑增持公司股票。目前君如资产为公司持股 5% 以上的股东，未参与公司经营，为公司财务投资者。公司的价值能够被投资者认可，我们深感欣慰，公司会继续努力经营，希望能够被更多的投资者关注和认可，公司管理层也有信心以更好的成绩回报股东。

7、公司 2017 年进行了事业部改革，请问公司改革前后事业部结构设置是什么样的？事业部改革之后在制度设计上相对于改革之前都有哪些优劣势？对公司效率的提升方面都起到什么样的实质效果？能否介绍一下公司光电显示相关事业部组成结构？

为推动电子整机装联设备与光电模组生产专用设备双轮驱动、协同发展战略目标，公司对事业部进行了大力改革，在

原有智能制造事业部的基础上新设视显事业部及 FPD 事业部，并将原有光电事业部改编为封装项目部，各事业部和项目部均独立运作，独立考核。新事业部的成立为公司带来了新的气象，也为公司进一步丰富和完善产品线带来新的契机。

目前，公司光电显示有三个事业部，分别为封装项目部、FPD 事业部和视显事业部：（1）封装项目部主要产品包括指纹识别模组设备和摄像头模组设备等。指纹识别模组设备已经成功应用于 VIVO 等国内品牌手机运营商现在主打的屏幕指纹技术；摄像头模组设备主要应用于双摄及三摄技术的摄像头模组封装设备，双摄和三摄技术应用已经越来越普及，未来在这种发展趋势的推动下，相信摄像头模组生产设备这块业务未来成长可期；（2） FPD 事业部着重于 COG、FOG、邦定设备及用于屏下指纹模组封装的生物识别模组生产设备，这块业务已经形成销售。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邦定设备的研发，力争尽早实现 COG/FOG 技术国产化；（3）视显事业部主要负责 3D 玻璃和 OLED 的一部分设备。

8、公司智能视觉检测设备 AOI 的进度以及未来产品定位怎么样？目前公司 AOI 设备一年能销售多少台？大致在什么定价及利润率在什么位置？未来该类产品市场竞争格局会是什么样？您认为能为公司带来多大的利润空间？

公司智能机器视觉检测设备 AOI，其功能为基于光学原理对焊接生产中的常见缺陷进行检测。目前公司智能视觉检测设备 AOI 是由公司智能制造事业部下面的一个部门负责，同时公司在上海和深圳都有 AOI 的研发中心，公司自主研发的智能机器视觉检测 AOI 设备配备超高速可编程光学系统，兼容各类缺陷检测，实现了领先于行业水平的高检出、低误报水

	<p>平。2018 年上半年，智能机器视觉检测设备 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。</p> <p>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。未来，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。</p> <p>9、根据最近的财务数据显示，公司近两年营收增长较大，但是公司应收账款与存货共计占总资产的 46.75%，且应收账款有增大的趋势，请问该两项资产的增长对公司业绩质量有何影响？公司未来会在减少应收账款与存货及控制坏账准备方面采取哪些措施？</p> <p>我们已经关注到这个问题，并召开了经营管理会议，对应收账款情况进行了全面梳理。公司截至 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。</p> <p>当然，有针对性的，公司已成立应收账款清理专项小组，加大应收账款催收力度及回款速度；同时通过改善收款模式，根据客户资信及订单金额等因素确定账期，并将应收账款回款情况作为业务人员业绩考核标准之一。公司会持续加强对应收账款的管理，降低应收账款回款风险。</p>
附件清单（如有）	--
日期	2018 年 8 月 16 日