

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：20190424

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	天风证券 张健/崔宇 合计 2 人
时间	2019 年 4 月 24 日 20:30-21:30
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	总经理 徐德勇 董事会秘书 宋天玺
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书宋天玺先生介绍公司基本情况。</p> <p>我简单介绍下公司年报和一季报的情况。2018 年公司营收近 6 亿，净利润 9000 多万，收入增长百分之二十多，净利润增长百分之十几。2018 年公司增速略微放缓一点，因为 2015 年、2016 年、2017 年这三年保持 50%的年复合增长率，连续增长了 3 年，2018 年受经济环境的影响增速略有放缓。2019 年一季度主要受 2018 年下半年以来整体的经营形势的影响，下游客户在设备投资需求方面有所减缓，下半年订单存在推迟的状态。但是从现在来看，这些被推迟的订单陆续恢复，总体而言现有的订单大部分放缓了，小部分因为经济影响没有缓过来，处于观望的阶段，公司还是有信心把市场重拾回</p>

来的。2019年一季度的这3个月主要受经济形势的影响整体弱一些，导致收入比去年同期少了一半。利润这一块亏了1000万左右。2018年有一款新研发的设备研发费用计提了700多万，一季度总体的研发费用超过了1300万，差不多占了去年研发费用的一半以上。由此对一季报产生一定影响。但是从目前我们企业的经营状况来看，我们对全年的业绩还是有很大的信心。

2014年上市以后，电子整机装联业务一直是公司的主要业务，收入占比80%多，这块业务目前做到了30%的市场占有率，是公司的现金牛业务，也是公司具有竞争力的一项业务。依托这个业务，我们在2015年开始布局光电领域，2016年小幅成长，在指纹设备方面有所突破，2017年受到下游技术更新的影响，指纹模组设备和摄像头模组设备一年有2000-3000万的收入。经过近几年的蛰伏，2018年公司屏下指纹模组设备和摄像头模组设备有较大的放量。依托这些年我们在光电领域的市场拓展情况，2019年年初，公司在国内标志性的面板厂客户那里取得成果，相信在之后的几年我们和面板厂的合作会越来越多，不仅限于3D-lami的贴合设备。贴合属于后段，更贵重，更精密，更急需市场国产化替代的产品在前段，基于良好的后段产品的支持，切换到前段高精尖的设备，我们有相当的底气和技术储备。公司的经营情况就简单汇报到这里，有什么具体的问题我们再具体交流。

二、总经理徐德勇先生分享对 OLED 市场的看法，以及公司未来在该领域的布局。

我们在公告里讲了，公司是双轮驱动的产业布局，从电子整机装联设备到光电模组生产专用设备。最近很多投资者对 OLED 设备感兴趣，我谈一下我的看法。OLED 的市场做了很多年，真正做起来是今年才开始。以 BOE 为代表，国内 OLED 市场包括终端的应用逐渐打开。我觉得未来 3-5 年 OLED 市场，包括材料和设备的关注点会非常多，行情也是

看好的。目前国内 OLED 设备真正量产的没有几家，只有三星量产并占了 90% 的市场。从 2019 年开始后面的市场逐步停产。

公司经过了最近几年的发展以及研发投入，这次中标了 BOE 3D-lami 设备，公司对这一块的市场还是非常有信心的。未来我们在 OLED 市场的模组段及新领域会投入一些研发，包括 OLED 的前端、Cell 段的等。我们现在主要做模组段，后续再逐渐延伸到前端更加高精密，难度更高的设备。国内原先做 2D Cell 市场的同行也在跟进，我们公司光电业务未来的发展方向，主要是围绕 OLED 的市场模组段和 Cell 段的产品进行开发。

三、公司总经理徐德勇先生和董事会秘书宋天玺先生回复投资者提问。

1、请问为什么公司能够中标 BOE 绵阳生产线？公司核心竞争力是什么？

中标 BOE 的案子，首先依靠我们原先的技术储备，另外公司花了一段时间投入这个设备，与 BOE 和终端客户进行三方联合开发，不是随便一家公司能够做到的。作为上市公司，公司具备资金优势去投入，加上 BOE 和终端客户的技术支持，公司根据客户的需求，三方一起攻坚相关技术工艺，同时我们请了一些行业的专家一起投入两条线的前期打样和测试，最终赢得终端客户和 BOE 的认可和投标。公司这款设备在技术和价格上比国外的设备都有优势，目前给 BOE 做的设备属于全球领先，技术难度比国外更高，而且我们具备设备量产的能力。

2、公司对该款设备后续的持续性或竞争力怎么看？

国内同行有几家尝试在做这款设备，但是真正去做的时候，会发现确实难度很大。未来劲拓股份在这一块有了 BOE 的订单经验和优势，其他家通过什么方式来竞争是有一定困难的。公司前期投入还是挺大的，这一款设备的成本很高，在

采购大金额的较为贵重的设备时，预计下游客户应该会用熟不用生，不愿去承担重新测试时间和高昂的试错成本。公司目前现有产品的成型和成熟度，技术难度上目前是最领先的，有一定的核心竞争力基础。

3、除了 BOE 之外，未来还有华星光电、维信诺等其他的面板厂会有设备采购的需求。公司未来有没有别的机会做到其他面板厂里面？

看面板厂的良率提升和前端设备购买的时间，可能不同的状况和技术的提升会有点不一样，未来肯定是有机会的。

4、未来公司的规划是怎样的？现在是初具平台化，未来是不是在面板厂还可以做出更多种类的设备？

劲拓股份以电子设备为主，2015 年开始做光电设备。我们电子焊接设备目前的布局和市场规划是有信心的，这块业绩也在稳步成长，我们在深耕一些智能制造相关的设备，这块业务是非常健康的在发展。光电设备的发展对劲拓股份今后的影响是非常大的，我们的布局也是非常牢的。我们通过 OLED 屏厂家的配合、合作，未来不光是模组段设备，还有很多更加高精密度的，更高难度的可以深耕替代进口的设备。我们通过 2、3 年的发展已经掌握了关键设备的技术，未来争取逐步打破国外厂商在全产品线上的垄断。目前部分设备在做技术认证和测试，至于前端设备，也在根据良率提升和投资的计划在一步步的进行。光电业务方面，公司分了几个事业部，每个事业部对应不同的产品，他们的研发方向也有所不同，但也有交集，四个事业部相互协同发展。目前光电业务方面包括 OLED 产线我们做的是后段，模组段的设备。我们有模组段的技术沉淀，团队的铺垫，较为成熟的技术，可以做好向更高、更难的 Cell 段进军的准备。

5、请问目前为止国内是否只有公司一家具备量产 3D-lami 设备的能力？

正如你所说，我们能够做关键的部件和样件，国内目前具备

大批量生产 3D-lami 设备能力的只有我们一家。

6、请问公司今年可以维持独供或者唯一供应该设备吗？

市场都是开放的，不存在独供的说法。我不能说竞争对手做不出来这款设备，但目前真正能够量产的只有我们一家，如果有终端客户培养其他厂家也是有可能的。

7、请问新设备的利润率如何？

目前会比原有业务高，但是在技术研发上的投入是原有设备研发投入的几倍。

8、未来光电业务有怎样的规划？

公司光电业务有 3 个事业部在做，光电业务今年的重点是 3D-lami 设备，是由公司专门做 OLED 市场的事业部在做，其他 Cell 段、新产品的开发，是由其他事业部在研发。3D-lami 设备目前很成熟了，我们今年要做的是把这一款比较成熟的产品市场迅速的放量。除此之外，接下来公司需要研发投入的设备可能包括 Cell 段的设备，还包括 3D-lami 终端的检测或其他辅助设备。

9、请问这次中标订单的收入确认会在二季度吗？

我们设备提交给客户以后需要验证的，验证通过之后才可以确认收入，一般光电设备是 2-3 个月，具体时间要看公司生产进度、客户产品的测试进度以及量产进度的情况。

10、请问这款设备是不是根据不同终端产品的要求来进行定制化生产的，还是可以通用的？

没有通用的，根据产品形态，不同的型号，相关工艺难度都是不一样的，同时还要考虑设备兼容性问题。

11、一季报受大行业的影响不太好，请公司预测下二季度情况会如何？

去年下半年整个焊接行业形势非常不好，对公司焊接设备的竞争对手是一个打击，我们作为龙头企业还算是不错的，经过这次之后，未来公司在供应商的选择上将有更多的话语权，更有利于公司市场份额的提升。焊接设备一季度虽然受

	到一些影响，但是其作为公司的拳头产品，今年不出大的意外应该不会有特别大的问题。
附件清单（如有）	--
日期	2019年4月24日