

证券代码：301338

证券简称：凯格精机

东莞市凯格精机股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-005

| | |
|-------------|--|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u> 电话会议 </u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 南方基金 曹群海 南方基金 余一鸣 南方基金 梁嘉铄 南方基金 张磊 国海证券 姚健 国海证券 陈琳 国海证券 马甜 中邮理财 陶俊 西部证券 俞能飞 西部证券 刘祎依 西部证券 李启文 西部证券 卢大炜 上海尚近投资 赵俊 融通基金 赵逸翔 泉汐投资 张景才 平安基金 王修宝 东吴证券自营 彭翔远 |

| | |
|---------------|---|
| | <p>大家资产 刘振宇</p> <p>博道基金 吴子卓</p> |
| 时间 | 2022年10月27日-10月28日 |
| 地点 | 公司会议室现场会议、电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长邱国良、董秘邱靖琳、财务总监宋开屏、证券部刘丹、 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司基本情况介绍：</p> <p>董事长邱国良先生详细介绍了公司发展的主营业务、技术优势和研发创新情况。</p> <p>公司与调研人员就以下问题进行了探讨：</p> <p>问题 1：公司前三季度业绩表现情况。</p> <p>回答：2022年1-9月份，公司实现营业收入6.03亿元，较去年同期增长1.96%，归母净利润9,887.65万元，较去年同期增长15.01%，扣非归母净利润9,295.80万元，较去年同期增长20.88%。</p> <p>其中归母净利润增长得益于报告期内各品类毛利率的提升，综合毛利率提升主要系报告期内高毛利产品占比提升和部分设备成本下降所致。报告期内锡膏印刷设备II类、III类产品销售占比和LED封装设备的MiniLED设备销售占比均有提升，以及外销收入的增长，均拉动了毛利率的提升。</p> <p>问题 2：公司锡膏印刷机竞争优势是什么，是怎么做到这么高市占率的？</p> <p>回答：（1）公司印刷设备的竞争优势，乃至整个公司的竞争优势源自坚实的研发中心。自公司成立以来，董事长就直接负责研发中心的建立、完善及管理，并致力于把研发中心赋能成为公司的产品孵化中心。研发中心以软件工程、图像工程、运动控制、机械工程、电气工程、CAE工程和系统集成这七大共性模块为基础，制定垄断性产品和高技术产品为研发方向，</p> |

结合市场工艺需求，以项目模式落地。公司在面对客户时，提供的不仅仅是锡膏印刷设备，而是一整套锡膏印刷解决方案。

(2) 随着电子装联工艺需求向小型化、复杂化发展，电子元器件的尺寸越来越小、IC 集成度越来越高，对锡膏印刷机的精度、稳定性和印刷工艺要求更高。公司的锡膏印刷设备其对准精度、印刷精度等关键技术指标已处于全球行业领先水平，并能满足不同规格元器件印刷工艺要求。

(3) 除了为客户提供高稳定性、高精度的设备，公司还会为客户提供全套印刷解决方案和 24 小时快速及时的售后服务。公司自 2017 年以来，服务的客户数量超过 5,000 多家，通过直销的销售模式，直接听取客户的意见及反馈。在国内公司设立有 24 个服务网点，可以及时响应并解决客户遇到的问题。

(4) 锡膏印刷设备在整个 SMT 产线投资中所占份额较小，但是重要性很高，电子产品 SMT 组装过程中大概 60-70% 的品质缺陷是由于锡膏印刷不良引起的。所以下游大客户会非常谨慎地选择锡膏印刷设备的供应商，对设备品质、供应品牌和服务的要求极高而对价格的敏感性较低，一旦选定了锡膏印刷设备的供应商，不会轻易进行更换。

问题 3: 消费电子行业不太景气，锡膏印刷设备市占率这么高了，如何看待这块业务未来 2-3 年的增长？

回答: 根据第三方数据显示，2021 年 SMT 设备销量市场份额如下：消费电子（33.14%）、网络通讯（18.49%）、汽车行业（20.15%）、医疗设备（9.84%）、其他如国防航空等（18.37%）。且预测市场规模在 2022-2028 年复合增长率(CAGR)为 4.81%。消费电子市场增速放缓，但是新兴市场迸发的潜力比较大，这个过程需要绝大多数消费者适应或者使用，即等待时间换空间。PCB 的应用领域伴随着工业领域自动化、智能化需求的不断提升，公司的锡膏印刷设备下游扩展至网络通讯、新能源汽车等新兴行业，需求总量增加。综上，印刷设备的增长会持续，但增速会比较平缓。

| | |
|----------|--|
| | <p>问题 4：公司 LED 封装设备未来毛利率提升预期？</p> <p>回答：根据公司已披露的数据，公司 LED 封装设备的毛利率是呈上升趋势,目前已经和同行业的毛利趋同。</p> <p>问题 5：点胶的市场空间多大？</p> <p>回答：点胶机主要应用电子装联环节的点胶工序，通过将胶水喷射在 PCB 板或者元器件上，实现电子元器件与 PCB 板的固定、粘合、包封及填充，具有防水、防尘、保护、防震等作用，为电子装联的基础生产工序之一，对产品的品质、寿命等具有重要影响。点胶的应用领域不止消费电子，还涉及半导体封装、晶圆封装、PCB、汽车电子、非耐用消费品、医疗、工业及其他市场。根据国际半导体产业协会的数据，2022 年全球点胶机行业市场规模增长预测为 90.3 亿美元，其中亚太地区占比 53%，至 2028 年预测为 106.8 亿美元，点胶机有广阔的市场空间。</p> <p>问题 6：公司点胶机产品优势？</p> <p>回答：（1）公司点胶设备的定位精度和重复精度等核心技术指标已经达到市场主流机型水平，公司除了研发点胶设备，同时还掌握了点胶阀和控制器的核心技术。</p> <p>（2）公司点胶设备主要应用在电子装联领域，公司锡膏印刷设备在电子装联领域拥有庞大客户群体，点胶设备可以共享公司现有的客户资源和品牌影响力。</p> <p>问题 7：2H1 柔性自动化设备收入大幅增长的原因？</p> <p>回答：海外疫情防控的解除，海外工厂恢复生产，需求增加。</p> <p>问题 8：柔性自动化设备的下游客户如何看待这个产品？主要客户有哪些？</p> <p>回答：目前公司柔性自动化设备订单主要来自海外的 EMS 厂商，海外客户对模块自动化接受程度高，当客户总部形成了模块自动化的概念，将会推进迅速。主要客户有捷普。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |

| | |
|----|------------------|
| 日期 | 2022 年 10 月 31 日 |
|----|------------------|