合肥埃科光电科技股份有限公司 投资者关系活动记录表(2023年11月29日)

编号: 2023-003

	☑特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活动	□媒体采访	□业绩说明会
类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他 (<u>请文字说明其他活动内容)</u>	
参与单位名称及	中信建投证券股份有限公司、兴证全球基金管理有限公司、中欧基金管	
人员姓名	理有限公司	
时间	2023年11月29日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人	董事会秘书兼财务总监:张茹	
员姓名		
	现场交流及主要问答:	
	问: 怎么看 PCB 未来的视觉检测需求?	
	答:国内之前很多 PCB	厂商存在人眼检测甚至不检测的情况,未来 PCB
	 的精度会越来越高,现在	E高端 PCB 的焊缝接近 2 微米,已经无法通过人
投资者关系活动	眼检测,必须要使用机器视觉方式。长期看 PCB 的机器视觉检测需求增	
主要内容介绍	长是可观的。	
	 问:半导体领域常提到的	的 3nm-5nm 的尺寸,公司产品是否可以检测?
	 答:我公司产品应用于\	半导体检测的不同领域,目前尚未应用到 3nm 到
	 5nm 的工艺段。未来随着	着国内晶圆厂工艺能力和国产半导体检测设备的
	 进步,将有望应用于先述	进工艺段。
I .	I .	

问:公司产品的需求量如何计算?一般产品是否有更换需求?

答:产品用量主要有三个方面: 1)最大的需求对应在新增产能,公司很多下游应用比如锂电、光伏、消费电子本身具有高速技术迭代的特点,每年对应大量新增先进产能; 2)下游行业现有产能也在不断提出新的产品检测需求和应用场景;以锂电为例,涂布的宽度在不断提高,对相机幅面和速度要求相应也不断提高; 3)部分下游场景的相机需求有一定损耗。比如PCB行业,生产环境偏酸性,包括相机在内的各种零部件都会有较大的损耗;另外如红外、高能激光类的产品因为本身所用光源的能量较高也有部分产品损耗的现象。

问:从行业发展看,国内机器视觉行业起跑阶段是由消费电子的发展拉动,最近几年则是由锂电光伏的快速发展贡献了大部分的增量,但是未来2年这些下游的增长可能没有之前那么快了,怎么看未来的行业拓展策略?

答:首先,未来中国制造业的转型升级还在进程中,各终端行业对产品质量的要求不断提升,对视觉检测的需求也在不断扩大。比如之前不检测或者靠人眼检测的工序开始转向机器检测,由仅终检加入过程检,抽检转变为全检,这些都增加了机器视觉产品的需求。

其次,公司目前业务的基本盘消费电子(3C、面板、PCB)以及新能源(光伏、锂电)仍然是在增长的。消费电子存在进一步国产替代的空间,如面板前道国产相机的渗透率还不足 5%;新能源行业仍保持较高增速,同时行业逐渐走向相对成熟阶段后对提质降本要求提高也会带来对视觉产品的更多需求。

另外,公司还在积极拓展新的增量市场,包括半导体和生物医疗,未来 还会进一步拓展物流、汽车、轨道交通、科研、军工等行业。

问:招股书报告期内,公司原材料采购金额一直高于实际使用的直接材料成本,原因为何?

答:最近几年受半导体行业缺货的影响,上游原材料中处理器和传感器

	采购周期较长,公司在采购中会考虑到未来销售的预期进行提前采购	
	批量采购计划,并且留有部分的安全库存。	
附件清单(如有)	无	
日期	2023年12月1日	