

证券代码：688092

证券简称：爱科科技

杭州爱科科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-012

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（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券 秦正军；招商证券 肖瑞清；东方财富证券 王译正； 国信证券 王凯旋；山西证券 杨杰；国金证券 苑涵涵； 寿宁投资 孙军；上海致新资本 白雪； 观火投研 张贵成；深圳金泊投资 陈佳琦； 上海证研投资 章洁玲；智晶私募 薛伟杰；弘悦私募 聂磊； 上海岙夏投资 周志康；云峥商务 龙安平；重鼎资产 张益青； 果行资本 宋海亮；上海链友资本 杨晋；英飞尼迪资本 张之晓； 泮沃资本 赵静；晨步投资 徐辉
时间	11月13日 16:30-17:30
地点	上海
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：石鑫
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司今年前三季度经营情况介绍。 答：2024年前三季度，公司强化了底层核心技术的研发积累，同时积极拓展新切割工艺，推动了产品的持续创新与迭代升级。与此同时，公司紧密围绕全球本地化战略，深化市场布局，并加大了对海内外营销体系建设的投资力度。前三季度，公司实现主营业务收入 3.24 亿元，同比增加 25.53%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,005.19 万元，同比下降 4.12%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4,873.94 万元，同比下降 1.75%。总体而言，尽管面临一定的挑战，公司前三季度的业绩

依然保持了稳健的增长态势，展现出公司较强的市场竞争力和稳健的发展策略。

2、对未来毛利率的预期如何？

答：近年来，公司依托自有的核心技术，毛利率总体保持稳定态势。展望未来，公司将继续深化技术与产品创新策略，积极研发并推出更多高附加值产品，以进一步巩固和提升我们在市场中的领先地位及产品的核心竞争力。

3、关于下游行业收入增长的前景预测？

答：针对公司下游行业收入增长预期，可以从以下几个方面进行展望：（1）数字印刷行业：随着全球范围内数字印刷的不断普及与深化，特别是个性化、小批量、多品种及多功能化需求的日益增长，该行业展现出极为广阔的发展前景。欧美等发达国家作为数字印刷市场的先行者，其市场成熟度较高，客户对切割设备的配置需求多样化，这为公司产品提供了丰富的应用场景和市场空间。当前，公司在全球数字印刷行业的布局已初见成效，特别是伴随着数字印刷而快速增长的办公自动化的切割需求，有望进一步提升市场份额。（2）纺织工业：纺织行业作为公司深耕多年的传统优势领域，经过公司多年的耕耘，小批量定制的单层切割设备、真皮切割设备以及多层切割设备等都占据了相当比例的头部企业，随着纺织行业的复苏阶段以及未来高端市场的增长可以带来增长动力。（3）复合材料行业：以碳纤维切割为代表的复合材料行业属于迅速发展的新材料行业，在航空航天、海洋工程、新能源装备、工程机械、交通设施等行业应用广泛，对智能切割设备有着较高的需求，如设备的精度、速度、大幅面、切割韧性、功能多样性等方面要求比较高，材料切割难度大，竞争门槛高，因此竞争对手较少，复合材料行业目前体量较小，但发展潜力大。

4、为何公司正逐步将境内的销售模式转向经销模式？

答：公司的销售模式主要分为直销和经销两种模式，其中境外市场以经销模式为主导，而境内市场则更侧重于直销。境内采

	<p>取直销模式的主要原因是公司下游行业的广泛覆盖，如复合材料、广告文印、汽车内饰、家居家纺、纺织服装及办公自动化等多个领域，客户群相对分散。加之境内市场发展初期，多数客户仍沿用手工生产方式，效率低下且质量难以保证，对智能切割设备的应用尚缺乏深入认识。此外，不同行业的客户需求各具特色，直销模式能够确保公司迅速响应市场变化，并引导客户认识智能切割设备的价值，为设备在境内市场的广泛推广奠定基础。经过多年的市场培育，境内市场逐渐趋向成熟，公司在各行业已累积了一定规模的忠实客户群体，并形成了完善的行业解决方案体系，客户对智能切割设备带来的效益有了更直观的感受。鉴于海外市场经销模式的成功实践，为进一步提升市场份额，扩大销售网络，公司决定在境内市场也逐步推行经销模式，构建网格化的经销商网络，提升经销商的服务能力，在有限的人力资源下，实现市场占有率的快速攀升。</p> <p>5、公司从接收订单到完成设备交付通常需要多长时间？</p> <p>答：公司实行“以销定产”的生产模式，并且也会依据销售初步交流的信息来做出预测。考虑到设备本身的复杂度各不相同，加之境内外运输环境的差异，设备的组装时长与运输时长会存在一定的波动性。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年11月13日