

证券代码：600363

证券简称：联创光电

江西联创光电科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20220712

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	工银瑞信基金；中泰自营；国投安信；五矿信托；中信建投资管；北信瑞丰基金等 6 家机构。
时间	2022 年 7 月 12 日
地点	北京
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：邓惠霞；
<p>投资者关系活动主要内容介绍：</p> <p>江西联创光电科技股份有限公司于 2001 年 3 月在上交所上市，是一家老牌军工企业。</p> <p>近年来，公司按照“进而有为，退而有序”的经营方针，正筹划剥离背光源业务板块（已签订了剥离的意向性协议且已公告），已剥离了电力缆资产，在条件合适的情况下，不排除再继续剥离科技缆业务的可能性。剥离后，公司的主要产业为激光、高温超导加热设备、智能控制器，以及对外股权投资等，具体如下：</p> <p>1、激光板块</p> <p>自 2019 年开始研发，已形成了从“泵浦源”器件产品到“激光器”集成产品，再到“光刃系列”整机产品的完整的产品体系。器件、集成、整机均可对外销售。核心器件“泵浦源”功率达到 400 瓦，目前正在研制 600 瓦功率的“泵浦源”。</p> <p>光刃系列整机产品包含“光刃 I”和“光刃 II”，都是针对“低慢小”目标的硬杀伤性武器，简单来讲，“光刃 I”就是静打动，即固定安装在某处，打击低空飞行目标；“光刃 II”就是动打动，即可以在移动中打击低空飞行目标，比</p>	

如安装在装甲战车、飞机、舰艇上，在移动过程中攻击目标。

公司努力开发新订单，预计 2022 年全年，激光板块将高速增长。

2、高温超导加热设备板块

2013 年开始研发兆瓦级高温超导加热设备，经过近十年的长期投入，2022 年 3 月，公司交付给中铝的首台设备已经专家组验收通过，各项指标均合格。验收仪式受疫情影响，预计延期至 2022 年 7 月下旬或 8 月上旬召开，届时将邀请相关的验收专家及有关领导等出席。

另外，公司正在用本次验收的节能数据申请节能认证，节能认证如果顺利取得，客户将可享受当地相关部门金额不等的节能补贴，有利于公司业务拓展。

3、智能控制器板块

该业务板块主要由并表的控股子公司华联电子具体实施。目前华联电子正在筹划由新三板转板至北交所上市，相关中介机构已入场开展工作。

华联电子主营智能控制器，应用场景包括智能汽车、智能家居、智能马桶、电热水器等。2021 年实现收入约 20 亿元，收入增速达 29%，预计今年受新厂区搬迁影响，业绩增速可能有所放缓。

4、股权投资业务板块

主要的长期股权投资为（1）对宏发电声 20%的参股；（2）对北方通信 33%的参股。近年来，宏发电声和北方通信收入增长稳定，故该两项长期股权投资项目每年能为公司贡献稳定的投资收益及分红现金流。

二、提问环节

投资者的主要提问及公司回复情况如下：

问题 1：请问超导设备的技术壁垒体现在哪里？我们能持续领先市场的原因是什么？

回复：

超导的技术壁垒主要体现在以下几个方面：

第一，**定制超导带材，控制上游成本。**针对超导感应加热设备应用的特殊需求，量身定制了适合大口径超导磁体绕制、具有强抗剥离特性的超导材料，依托自主超导材料，实现设备整体性价比的提升。

第二，**深厚的技术及工艺沉淀。**通过 10 年的技术攻关、大量的资金投入和试错积累，项目团队积累了成体系的技术秘密，以及面向大口径超导磁体的绕制工艺经验，开发了全球范围内口径最大的导冷式高温超导磁体（直径达 2.2m），

夯实了超大口径导冷式高温超导磁体的技术领先性。

第三，**构建专利群，保护独有技术方案**。公司已申请技术专利 42 项，其中获得授权专利 16 项（7 项发明专利、9 项实用新型专利），已受理进入实质性审理阶段发明专利 26 项。上述专利均是中国专利，已将已获权的中国专利通过 PCT 进入国际专利，扩大保护地域范围。

第四，**抢占行业标准制高点，掌握技术话语权**。超导公司作为唯一的超导感应加热设备生产单位，已经应邀加入“全国工业电热设备标准化技术委员会 SAC/TC121”工作组，国标委已同意由联创超导公司牵头制定超导感应加热设备标准。

综上所述，如果其它企业要复制联创超导技术，即会遭到公司的专利技术保护，而且技术团队、生产团队的培养，以及研发过程、关键技术的摸索、试错过程以及研发投入等等，决定了至少要 5 年过程，且公司也在这 5 年时间里保持不断发展，持续在高温超导领域领先市场。

问题 2：超导的市场空间有多大？能具体说明一下吗？

回复：

综合国内外超导感应加热设备市场需求看：大型超导感应设备在金属热加工领域，预计替换、及新增约 7000 台，**预计市场规模在千亿级别以上**。除了感应加热领域之外，在污水处理、磁选矿、提拉单晶炉等同样需要大口径超导磁体加热设备的领域，高温超导加热技术未来将孕育出不同系列产品，其每个单体产品的市场规模和前景都不逊于超导感应加热行业本身。

目前，高温超导感应加热技术只有中国、德国、韩国等少数国家拥有，公司高温超导感应加热技术已被认定为“国际领先水平”，拥有全球唯一的兆瓦级及中口径和大口径技术能力，而国外产品相比公司产品有一定技术差距，应用领域及普及度较为有限。因此，**公司高温超导感应加热设备产品目前处于无直接竞争对手状态**。

问题 3：我们超导的产能、产能提升计划能介绍一下吗？

回复：

公司目前超导设备产能在 20 台左右，今年 6 月超导二期车间正式启动，预计在未来 2 个月之内投产，二期车间投产后将新增 30 台产能，**今年内的超导累计产能将达到 50 台**。后期公司计划在铝产业集中的区域附近布局超导产业园（正

在洽谈，计划年内完成选址，尽快开工建设，采用模块化投建方式，实现边建边投产，预计开工后 2 年左右逐步达到满产状态)，超导产业园规划的满产产能为 150 台，最后实现年产 200 台的目标。

问题 4：我们超导的主要成本在哪些方面，净毛利率水平如何？

回复：

超导带材是公司超导设备主要成本之一，目前国内已经有几家不同工艺的超导带材供应商，国内超导带材供应充足，公司超导设备目前所使用的二代高温超导带材都是从国内采购的，不会受到国际贸易的影响。公司针对超导感应加热设备应用的特殊需求，量身定制了适合大口径超导磁体绕制、具有强抗剥离特性的超导材料，使自身产品性价比能领先竞争对手。另外，公司作为国内唯一的超导感应设备厂家，针对上游供应商具备一定的议价能力。

在销售方面，公司超导设备根据不同口径工件的加热需要，售价在 1000 万-1500 万左右，具体取决于客户订制时对工件口径和加热主体的选择。随着超导设备产量的不断提升，受益于规模化优势，产品的净利率水平将逐步提升。

问题 5：激光业务的优势有哪些？

回复：

技术与成本优势：激光产品由中国工程物理研究院应用电子学研究所与公司联合打造，产品具有明显的技术优势，同样的杀伤效果，公司产品重量更轻、体积更小，因此在合理的利润空间下，成本优势较为明显，有利于促进公司激光反制装备的快速市场化。

产业链一体化优势：公司激光产业聚焦于军工和科研领域，产业布局更全，公司既自主研发了激光武器装备，同时对激光武器装备的核心部件泵浦源、激光器等产品具有自主知识产权，拥有激光武器装备产业链上下游从泵浦源核心器件、到激光器集成，再到光刃系列激光武器装备的关键技术和规模化产能优势。

问题 6：能分拆一下未来激光的目标市场吗？

回复：

根据公开数据显示，预计 2024 年我国激光产业整体市场规模将达到 4301 亿元，行业规模增速在 20%左右，随着无人机产业的高速发展，激光武器作为反制无人机和“低、慢、小”飞行器的有效手段，在低空防护、反恐维稳、重要设施防卫、应对新型战争模式等方面的需求不断增加，销售收入有望持续突破。

反制无人机激光武器这一块目前是一个比较新兴的产业,大致可以从三个方面来看其市场空间:

第一是国内军品市场。包括公安、武警、边境防卫采购需求,这块需根据国家军品采购要求确定;

第二是国内军民融合市场。包括重要活动会场、机场、油库、核电站等城市安保市场,按照国内 300 多个地级市安保需求来测算,市场可达数百亿级规模;

第三是国际上的军贸市场。包括中东、中亚、西亚、东南亚等军贸出口相对优势的地区市场,按照机要场所及军事要地防卫需求来计算,市场规模在 200 亿以上。同时公司配套于激光武器装备的泵浦源和光纤激光器等核心部件,也具备一定规模的产能预期。

综上所述,公司激光系列产品市场容量可达千亿级别。

问题 7: 能介绍一下我们开拓目标市场的营销策略和计划吗? 今年激光业务同比增长大概有多少?

回复:

公司目前主要聚焦在军工领域,激光反制武器的推广方向是公安等特装市场和中东等军贸市场,同时,公司计划加大客户的多样化程度,积极向安防领域和军民融合领域拓展,包括机场、边境、大型活动安保、核电站、油库等低空防卫领域。公司今年将力争实现激光武器用光纤激光器的批产和激光反制武器国内、国外市场的双突破。

公司光刃产品已完成公安部产品验证,军贸资质正在办理中,目前已有江西、广东、湖南等多个项目处于对接商谈阶段,包括重要会议安保项目、军贸公司出口项目等。后续市场的部分潜在客户主要有公安、武警、政府、机场等国内城市安保及中亚、西亚、东南亚等国外要地防卫与城市安保市场等。

2022 年,公司激光业务将实现爆发式增长。2021 年度及之前的产品只有泵浦源器件,2021 年全年仅实现收入 3,151 万元。而仅 2022 年 1-4 月,公司新增订单金额已达到 19,051 万元,较上年全年订单总金额 3,705 万元的增幅已达 **414.20%**,增长极快,已远超 2021 年全年。订单产品不仅包含泵浦源器件,还包含激光器集成产品。公司在手订单尚需按会计准则要求,陆续确认收入。

问题 8: 能介绍一下华联电子的智能控制器产业,扩产后的产能情况吗?

回复:

近年来,公司主要客户伊莱克斯、Arcelik A.S.等既有智能家电市场持续稳定

增长，江森自控、博西华、九牧、奥佳华等新兴智能控制市场的快速迸发，公司 2015 年至 2018 年三年时间收入增长超过 50%（从 2015 年营业收入 8.4 亿至 2018 年营业收入 13.8 亿），现有生产基地仅能承载不到 20 亿元的年产值，根据当时公司发展规划需求，2023 年收入规模将突破 25 亿（2021 年已实现营业收入 20.3 亿元），生产场地将是制约公司业务发展的重要因素之一。因此，公司在 2019 年决定正式投建翔安工业园。

公司现有产业化生产基地面积合计仅 66780 平方米，其中：厦门湖里区马垄工业基地面积 19094 平方米、厦门思明区前埔工业基地建筑面积 24186 平方米、子公司华联科技租用厦门同安区黄金工业园厂房面积 13000 平方米、子公司南分科技租用南昌高新区联创光电科技园厂房面积 6360 平方米，另为满足实际需要，现已外租 4139 平方米作为智能控制器类产品生产场地扩充使用。

由于公司产值近年连续快速增长，2021 年公司产值 19.70 亿元（营业收入 20.30 亿元）。受场地因素制约，排产订单饱和，特别是拟搬迁投产至翔安工业园的华联公司本部（马垄与前埔基地，占公司总收入份额约 85%），产能利用率都处于超负荷 100% 以上运行，其中规模最大的部件类产品产能利用率已达 130%，需通过倒夜班生产、外协生产等方式缓解产能冲突；公司重点项目——高端光耦产线部分新进设备也由于场地不足已无法布置，生产场地紧张问题显著。

根据公司战略发展规划需要，公司已进行投建的翔安工业基地，占地面积约 80 亩，总建筑面积约 14 万平方米，是依据行业领先标准建设智能制造标杆生产线，通过整合投建能够实现承载 30 亿元以上的年产值，预计在 2022 年末可完成搬迁投产。

附件清单(如有)	无。
日期	2022 年 7 月 13 日