

证券代码：688502

证券简称：茂莱光学

南京茂莱光学科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 checked="" 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 type="checkbox"/>其他（<u>线上交流</u>）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>工银瑞信基金管理有限公司、海通证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、瀚川投资管理（珠海）有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、盘京投资、大家资产管理有限责任公司、上海宁泉资产管理有限公司、西南证券股份有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、中原证券股份有限公司、阳光资产管理股份有限公司、盛钧私募基金管理（湖北）有限公司、昭华（三亚）私募基金管理有限公司、国投证券股份有限公司、耕霖（上海）投资管理有限公司、博时基金管理有限公司、长信基金资产管理有限责任公司、深圳市长青藤资产管理有限公司、国融基金管理有限公司、深圳市君弘投资管理有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、信达证券股份有限公司、明世伙伴私募基金管理（珠海）有限公司、北京橡果资产管理有限公司、海通国际研究有限公司、青岛金光紫金股权投资基金企业（有限合伙）、兴业证券股份有限公司、闻泰科技股份有限公司、长江证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、华福证券研究所、深圳固禾私募证券基金管理有限公司、西部证券股份有限公司、上海瑾谷资产管理有限公司、上海英谊资产管理有限公司、招商证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、泰康基金管理有限公</p>

	<p>司、中欧基金管理有限公司、深圳丞毅投资有限公司、诺安基金管理有限公司、北京遥感设备研究所、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、UBS、汇添富基金管理股份有限公司、银华基金管理股份有限公司、上海钦沐资产管理合伙企业（有限合伙）、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、上海欢观资产管理有限公司、东坤资产、海通证券股份有限公司、太平基金管理有限公司、颍灏资产、江苏瑞芯通宁私募基金管理有限责任公司、部分个人投资者</p>
时间	2024年4月27日
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	<p>副董事长、总经理 范 一</p> <p>首席技术官 周 威</p> <p>财务总监 郝前进</p> <p>董事会秘书 鲍 洱</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在遵守信息披露相关规定的前提下与投资者进行交流，交流内容不涉及未披露的重大信息。具体交流内容如下：</p> <p><b>第一部分：公司情况介绍</b></p> <p><b>第二部分：交流环节</b></p> <p><b>Q1、海外半导体客户订单预期。</b></p> <p>目前公司半导体业务表现良好，整体来看，公司海外半导体客户呈现多元化和增长的趋势。从去年到今年上半年，一部分产品存在发货延迟的情况，一方面是由于海外半导体客户进行了短期业务调整，导致部分订单出货时间往后推迟，预计下半年可以正常出货。另一方面，部分客户对产品加工精度的要求有所提升，虽然在一定程度上增加了公司的制造难度，但也推动了公司能力的提升。</p> <p><b>Q2、公司在半导体领域快速增长，同时国内收入占比有所提升，公司是否受益于国内半导体设备公司的国产化浪潮？</b></p> <p>公司正积极抓住国内半导体设备国产化浪潮的机遇，半导体业务较去年有了显著的增长，公司一直在努力提升研发和制造能力。公司在制造体量、制造精度和海内外高端人才数量方面持续发力。这些投入可能不会立即反映在报表上的销售和利润增</p>

长上，但正在不断积累并转化为公司的技术实力和市场竞争能力。

**Q3、与 Camtek 之间的合作情况。**

公司与 Camtek 之间的合作密切，无论是光学模组的研发合作，还是新一代产品的技术研发及更新一代的技术预研，公司都已经介入。

**Q4、生命科学领域订单恢复及客户拓展情况。**

在生命科学领域，公司一直保持着稳定的客户群体。由于口腔扫描客户产品生命周期的变化，公司销售订单短期内有所下降，但同时公司也引入了一些优质新客户，为业务的持续发展注入了新的活力。同时，公司也在积极开拓欧洲市场，寻找更多具有合作潜力的新客户。这些新客户大多处在培育和发展阶段，短期内可能无法带来大量订单，但他们的成长潜力较大，将为公司的未来发展提供源源不断的动力。

**Q5、公司未来发展战略及展望。**

公司未来会往更高精度、更高复杂度的光学器件、光学镜头和光学系统方向发展，在深紫外及更高端的光学器件加工及系统集成方面不断发力。从应用领域来看，半导体依旧是公司今后几年发展的主旋律，此外，在元宇宙和高端自动驾驶光学系统方面公司也会努力拓展，不断积累技术。从产品端来看，公司计划将定制化的产品逐渐发展为标准化的产品，缩短研发及交付周期，加快销售速度。茂莱会始终做一个赋能型的超精密光学公司。

**Q6、2019 年公司利润已经达到四千多万，这几年营收还有增加，而利润已经没有什么增量，请问今后几年会是这种状态吗？**

这种状态不会持续。今年公司会在节流方面做一些努力，但是目前这些投入是必要的。我们会努力改善公司经营业绩。

**Q7、我们当前在光学研发设计和光学镜头制造上，哪个和国际巨头的差距更大一些，我们在这两项技术上和几个国际巨头相比，大概有多少年的代差？**

公司在光学研发设计方面的技术储能是非常全面的，具备与国际竞争对手基本相当的技术能力，同时公司相较国际竞争对手有一定的成本优势，在工艺参数和技术性能均能满足客户要求的情况下，公司可提供相较国际厂商更具性价比的光学综合解决方案。在光学镜头制造方面，我们和国际巨头的确存在一些差距，主要是由于硬件制造设备，特别是超精密产品所需的硬件制造设备的可获得性发生了变化，以往可以很快获得，现在购买周期被拉长。在这种背景下，除了引进国际化的生产设备，公司也在不断投入自研，努力做到国产替代。目前，公司自研设备可以帮助半导体客户实现在光学器件、功能模组上

的升级替代。

**Q8、公司一季度的毛利率整体的情况是有一些下滑的，在报告里面写了是因为半导体相关的研发导致，请领导展望一下，2024年包括量检测方面的盈利能力。**

半导体领域在早期预研阶段需要大量的投入，周期较长，在一定程度上会对毛利率产生不利影响。很多国内半导体客户自身的成本压力很大，公司作为赋能型企业，目前正在努力和客户一起分担成本压力，我们希望能够去帮助客户突破现有的技术瓶颈，短期而言会拉高公司成本，但是我们认为这个投入是非常有必要的。

**Q9、去年 HBM 的需求有大幅度提升，公司过去也有一些海外的量检测客户，想请教一下，对于这块业务，客户会对公司的光学能力提出新的要求吗？或者可以分享一下公司和现在这些客户的合作进展，以及今年的战略目标。**

随着客户产品的升级更新，对公司也提出了一些新的需求，比如更高端的光学系统研发的诉求。目前基于硅电技术的传统半导体工艺已经接近极限，都在往下一代的硅光技术方向发展。公司的半导体客户，更多的集中在制程检测方面，制程检测要在硅电转化到硅光工艺之前，提前具备完整且准确的量检测能力，然后才可以验证出某些技术在硅光工艺里面的可行性。公司国内的团队和美国研究院的团队正在合作开展这方面的研究。关于硅光技术方面的能力获得将来可能还要通过高端人才引进，甚至是一定规模内的并购来实现。

**Q10、从 24 年全年来看的话，光刻跟量检测的占比会是各占一半这样的水平吗？**

如果深紫外层面的量检测产品进展能再快一点，可能半导体量检测会更大。因为量检测领域整体系统的复杂度、体量和用户数比光刻要多，但是具体情况还得看客户的发展和订单情况。

**Q11、我想请教一下因为口扫大客户之前占公司营收比例比较高，客户在做下一代产品的研发的时候，公司是否要去配合它一起做研发，还是说等它研发出来，我们后期再去切入？这个主要的决定因素是什么，然后这个客户和公司的合作情况怎么样？如果是在研发阶段切入的话，研发周期多长？**

公司和口腔扫描领域的大客户合作时间比较长，客户新一代产品公司也介入了研发，由于新一代产品的应用和技术路线跟现有产品差别较大，所以从光学器件来看量不会太大。目前公司正为其生产关键零部件，除此以外，也有部分核心器件尚在研发中，研发周期至少六个月以上。

**Q12、可以请范总跟我们简单的介绍一下公司几个工厂的潜在产值，或者是说可能未来对应的大概的体量是什么规模，各个工厂的潜在客户或者说对应的下游侧重点是否不同？**

	<p>公司的总部是在南京，南京现在有两个制造基地，主要是服务于国内半导体装备产业，半导体领域的产品从研发到制造均以国内工厂为主，国内是核心制造基地。泰国工厂主要是作为服务海外客户量产的通道，也是为了服务海外客户的重要布局。泰国工厂分流了部分技术难度相对不高，又能够量产和部分地缘政治敏感的客户产品。英国子公司立足“小批量、多品种、高精度”的定位，专注于高精尖的器件和系统的研制，扮演着公司欧洲总部的角色，立足英国，辐射整个欧洲，让欧洲市场的潜在客户能够更容易的了解到茂莱、接触到茂莱的科技人员。美研中心偏重于前沿技术交流、北美市场开拓、售后运维服务。</p> <p><b>Q13、公司这些新建的，包括像英国的工厂，从现在这个节点去看前期的投入大概完成了多大的比例？</b></p> <p>从制造设备角度，已经完成了大部分的投入，这些设备会陆续到达。从基础设施角度，预计今年6月底左右募投资项目能够达到预计可使用状态。泰国可能还会有一些厂房方面的投入。</p> <p><b>Q14、比如说像 ARVR 这些市场上比较前端的应用，想请教一下公司最近这块有没有一些进展，或者说有一些新客户进入？</b></p> <p>从去年全球的发展规模来看，元宇宙市场目前处于波动状态，公司在基于人眼仿真的光学测量方面处于独特地位，是独有的测量设备供应商，横向支持这个行业里的所有巨头。公司储备了应用于 AR 终端产品的光路器件、投影模块、微显示模块核心部分的全面性能参数的检测技术，客户范围可涵盖产业链的上、中、下游领域。</p> <p><b>Q15、请问美国最近的 301 条款对公司产品有影响吗？</b></p> <p>没有影响。</p> <p><b>Q16、请问咱们在开源现金流这块未来有哪些布局和想法，在消费类这一块大致的规划是怎么样的，谢谢！</b></p> <p>在开源方面，公司会把从去年到现在的很多预研产品，尽快的进入量产阶段。同时充分利用新装备、新厂房，提高产值。公司暂时不会进入消费类的光学产品市场，但仍会密切关注市场动态。</p> <p><b>风险提示：</b>本记录表如有涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等方面的前瞻性陈述内容，均不构成本公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2024年4月30日
----	------------