

证券代码：300667

证券简称：必创科技

北京必创科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-08-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	招商证券、西部证券、银河证券、民生证券、上海中润、民生证券、山西证券、西南证券、太平洋证券、国海证券、光大证券、西部证券、浙商证券、长盛基金、中润投资、紫时基金	
时间	2024年08月29日	
地点	必创科技会议室	
上市公司接待人员姓名	副总经理兼卓立汉光总经理 张志涛 投资管理部总监 母国立 副总经理兼董事会秘书 胡丹	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、今年科研院所市场的需求情况？设备更新的政策是否有利于业务增长？</p> <p>答：您好！随着国家对科研的重视程度逐渐加大以及新技术的不断涌现，公司科研市场相关业务近年来呈现稳健增长的态势，尽管去年下半年有一段时间相对比较疲软，从今年上半年的状况结合下半年的市场预期来看，需求展望是谨慎乐观的。</p> <p>设备更新政策目前看是可持续的政策，预计会到2027年，目前看来设备更新相关政策会给公司带来比较明显的业绩增长助力，今年上半年公司已经收到客户近亿元的设备更新相关采购计划，下半年会陆</p>	

续招标采购。接下来的三年，希望国家层面的政策规划，能够给科学仪器相关业务带来积极向上的影响。谢谢！

2、公司在半导体光电量检测的各类产品的单位价值量级？公司半导体的客户有哪些？按照应用拆分，每个应用领域大概占比有多少？

答：您好！在半导体领域，公司产品主要分成两大类：第一大类是公司在原有光电效应、荧光及拉曼产品线的基础上，针对新型材料机理与器件表征研究、晶圆检测、光刻工艺、薄膜沉积的量测和检测需求，进行了产品和应用的拓展。特别针对第三代半导体 SiC、GaN、AlN 及 MicroLED，新型光伏材料及钙钛矿等，原有的 Si 晶圆量测和检测手段缺乏针对组分、内应力、载流子浓度、发光的均匀性等特有指标的晶圆级无损、快速检测的方法，需要以宽场荧光成像、共焦光致发光光谱、共焦拉曼光谱、光谱响应度等量检测系统进行补充和搭配。这类产品的单位价值量大概是在几十万~几百万元量级。第二大类产品是包括纳米和微米级别的精密位移、各类单色光源、探测器、光谱仪等零部件及模组产品。这类产品的单位价值量大概是在万元~十万元量级，需求数量会多一些。

客户的具体名称不太方便透露，主要是两大类的客户：一类是跟半导体、新材料相关的头部企业；另外一类是半导体研究相关的科研院所。

按照不同的应用方向划分的业务规模：光伏和新能源大概能占到 50%，其他第三代半导体和 MicroLED 相关的占 50%。谢谢！

3、目前公司在低空经济方面的产品和应用？

答：您好！公司在低空经济方面的核心技术是高光谱成像技术，这是近十年来逐渐获得广泛应用的、以“图谱合一”为显著特征的新型光谱分析技术，可以在更宽的光谱范围内获取更精准的物质光谱信息。随

着“低空经济”成为国家战略性新兴产业，高光谱成像技术作为低空感知升级的重要手段之一，通过与卫星数据、地面数据结合，逐步开始在环保、农林业、安防等领域获得应用，逐步体现其数据价值。公司旗下主要的产品包括：**Gaiasky** 机载高光谱成像系统、**Gaiafield** 地面野外高光谱成像系统、**GaiaSorter** 室内暗箱系列高光谱、高光谱激光雷达热红外一体机以及 **GaiaMicro** 显微高光谱等 5 大系列产品。另外，公司还通过战略合作孵化培育了无锡谱视界科技有限公司，发展小型化、低成本、高性能的像元级镀膜光谱芯片及光谱分析技术，向生态环保、工业智能检测、医美、生鲜食品等领域拓展应用。谢谢！

4、公司传感器业务今年是否会扭亏？

答：您好！过去两年，公司对智能传感板块的业务结构进行了优化调整，聚焦设备状态监测和军工场景，持续迭代升级现有产品系列，深入拓展工业领域智能化、数字化感知应用，提升运营效率和回款速度。截至今年二季度，单季度已经实现了扭亏。谢谢！

5、公司上半年新签订单有多少？ 第三季度的业绩预期和趋势以及全年的业绩展望？

答：您好！公司上半年新签的订单近 4 亿元，达到公司全年订单目标的近四成，目前留存订单约 5.4 亿元。根据公司过往的业务发展规律，判断目前公司的经营状况处于完成全年规划的正轨上。公司一方面持续加大研发投入和市场开拓的力度，加快推出国产替代及差异化竞争优势的产品，以产品创新和上下游合作布局新兴赛道。另一方面，公司通过“外延式”的发展模式，布局核心零部件和应用创新，拼接关键技术版图，以把握一些新技术、新应用的机会。总体来讲，团队比较有信心完成全年度规划目标。谢谢！

附件清单	无
日期	2024 年 08 月 29 日