证券代码：300545 证券简称：联得装备

**深圳市联得自动化装备股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2017-005

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中金公司 黄冲 广发证券 代川  华泰证券 黄波 东北证券 朱宇航  招商证券 刘荣 海通证券 尹苓、余炜超  东兴证券 龙海敏 鹏华基金 胡东健  中银国际 陈祥 中信建投证券 刘泊宁  中国人寿 鲍亮 上投摩根基金 黄进  南方基金 王博 华润元大基金 舒强  景泰利丰 杨志飞 深圳保腾投资 徐超  国都证券 姚威 中泰证券 胡杨、张欣  广发资管 真怡 中邮基金 周楠、朱孝頔  中欧基金 汤洁 深圳新阳基金 黄秦波、陈洁成  东方基金 郭瑞 南华基金 郭倩倩  金鹰基金 乔春 明远睿达投资 周振宇  呈瑞投资 邵帅 霸菱资产管理 荣白丁  华盛资产 周俊恺 生命保险资管 龚鑫  (以上排名不分先后) |
| 时间 | 2017年11月03日 上午10:00-11：30 |
| 地点 | 深圳市龙华区大浪街道大浪社区同富邨工业园A区3栋1-4层公司1号会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长:聂泉  董事会秘书、董事兼财务总监：钟辉  证券事务代表：杨晓芬 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、介绍公司基本情况**  本公司是一家国内领先的电子专用设备与解决方案供应商，公司拥有完整的研发、制造、销售和服务体系，致力于为电子工业提供专业化、高性能的前端设备和解决方案。  公司目前产品主要为平板显示模组组装设备，可广泛应用于平板显示器件中显示模组以及触摸屏等相关零组件的模组组装生产过程中，借助模组组装设备生产的平板显示器件及相关零组件，是包括智能手机、移动电脑、平板电视、液晶显示器在内的新兴消费类电子产品和其他需要显示功能的终端产品中不可或缺的组成部分。  公司在国内平板显示器件及相关零组件生产设备制造领域具有领先的市场地位，公司品牌已经具有较高市场认可度和美誉度，并具有优质、稳定的下游客户资源，公司与富士康、欧菲光、信利国际、京东方、深天马、蓝思科技、超声电子、南玻、长信科技、胜利精密、宇顺电子、华为、苹果等平板显示行业知名厂商建立良好、稳定的合作伙伴关系。  **二、交流提问环节**  来访投资者询问了公司业务订单情况、产品研发情况、核心竞争力等方面的内容，会议中主要问题及回复如下：  **Q1:公司在行业中的特殊地位体现哪些优势**？  A：公司扎根于平板显示自动化设备行业20余年,具有深厚的技术基础沉淀,同时公司按照既定经营路线稳步发展,公司高层及骨干力量人员稳定,其中绝大多数人都是和公司共同发展和成长的,这个也将为公司未来发展奠定坚实的基础。  **Q2:公司与鑫三力等企业的对比分析？**  A：公司是在智能自动化设备细分行业中唯一一家自主上市的公司，行业竞争中的每家公司所处的发展阶段和发展方向不同，公司不便对特定竞争对手作比较，我们只要发挥自己的竞争优势，由市场去做验证判断更为合适。  **Q3:公司组织构架里是否有建立各个事业部?**  A:公司的确在今年对组织构架进行了调整,主要设立的事业部有邦定事业部、全贴合事业部、综合事业部、偏贴事业部和AOI检测事业部，各个部门分别应对客户的需求，均有一定的技术储备和研发团队。  **Q4:公司是否有测算过未来面板行业的国内外竞争格局？如何应对可能引起的“价格战”？**  A: 近些年来，客户对自动化设备的要求有较大的提高。例如A公司近两年产品要求、复杂程度越来越高，对设备供应厂家提供的邦定设备要求越来越严格，非标设备的构造复杂程度提高，A公司及其供应商对设备厂家的资质和稳定性要求也有所提升。对此日本的厂商步伐稍见落后，在短期内无法应对设计、交付等问题，而国内厂商水平近些年有较好的提升，研发水平在不断提升，能够更机动性地解决设计、交付等问题，对应客户对自动化设备的高要求，增加一定的市场空间。同时由于该行业属于技术密集型产业，具备一定的门槛以及周期，因此在短期内国内的竞争并不会呈现一个较为激烈的局面。在过去设备自动化程度不高的环境下，的确存在“杀价”的情况。但是未来客户将更看重的是设备自动化程度及精度、稳定性方面，通过“价格战”抢占市场份额的路是行不通的，最重要的还是看技术实力。至于市场空间的大小就取决于国内厂商水平提升的程度和开拓市场的力度了。  **Q5：公司未来在国内将具有怎样的市场空间？**  A：公司未来的市场占有主要会受到国内厂家自动化设备生产水平的提高程度的影响，如果公司能走在行业技术研发的前列，公司的市场占有率自然会有正面的表现。近来公司也在推进对Face ID领域技术的研发，这一领域虽难度较大，但对我们公司的实力能有较好的展现。而且Face ID技术未来也会被国产手机广泛应用，掌握该技术对公司扩大市场空间有促进作用。此外，基于激光技术在工业领域的广泛应用，公司对激光技术的掌握也能够帮助公司拓宽市场。  **Q6：预计明年各类设备的销售会有怎样的变化？**  A：邦定设备、全贴合设备的生产销售预计明年会有一定的增长。由于现今有日本子公司的技术团队对过去公司原有团队专业研发上的弥补，偏贴设备出货量也会有较大的增长。近期收购的华洋公司也在很大程度上弥补了公司在AOI检测领域的不足，相信也可以新增不小的AOI检测设备订单。而全自动3D贴合设备方面，现也与多家客户积极接洽中一旦形成订单马上可以生产，因此预计公司明年设备销售量会有较大的增长。  **Q7：日本子公司的团队情况如何及目前有什么进展？**  A：日本子公司的团队由结构研发、电气研发、视觉研发、组装调试、品质管理、售后服务等人员组成，具备研发、生产、销售所必需的全班人马。近期在与公司国内的团队对接研究硬板偏贴技术，OLED柔性偏贴屏等，也与有关客户进行了试样验证，均取得有较好结果，相关产品预计会在11月高交会上亮相。  **Q8：公司在国内专用设备行业的核心优势有哪些？**  A：首先公司在自动化设备研发、生产中，相比较于国内其他企业具有较多的经验积累，对自动化设备研发的专注度以及公司的人才储备也都使其他企业的发展与公司存在一定差距。其次，从公司的股权结构可以看到公司处于健康稳定的发展状态下，具备决策反应快速的优势，能更实在、更专注地进行自动化设备研发。此外，公司积极开发客户，不具有单一客户依赖性，相较于严重依赖单一客户的竞争对手，公司的客户结构多样合理。最后，公司密切关注平板显示自动化以及市场需求，开发新技术新产品，同时合理利用好资本市场平台，为公司发展挖掘新的增长点。  **Q9:根据华洋公司报表，近两年的净利润较低，华洋公司的AOI检测设备主要适用于哪些范围？**  A:华洋公司技术团队专攻于AOI检测设备，主要包括三大类：CG外观AOI检测、点灯画面检测、压痕检测设备，尤其在CG外观AOI检测领域，华洋公司具有突出的研发技术创新能力。华洋的加入促使我们整合后端设备模组更具实力和优势。目前公司已与华洋公司开展业务合作，华洋公司也同时代表联得装备在各类检测设备企业对标中取得不俗的成绩。  **Q10:公司是否能做适用于大尺寸屏幕的设备？**  A:公司设备目前适用于中小尺寸屏幕的生产，目前公司通过组建合适的技术团队，提升技术储备，一旦后续我们有新的进展，将及时反馈给广大投资者。  **Q11:公司新产品的毛利率情况及新产品的价值量增长程度？**  A:公司针对全面屏及OLED生产设备的工艺由原来的COG转变为COF,FOG转变为FOF,设备的精度、稳定性方面都有了很大提升，售价也会提高，相应的的毛利率也会有所上升。就同一产品上而言，产品的价值量至少提升30%-40%以上。  接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。 |
| 附件清单  （如有） | 不适用 |
| 日期 | 2017年11月3日 |