证券代码：002957 证券简称：科瑞技术 编号：2019-002

**深圳科瑞技术股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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（请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称**  **及人员姓名** | **共计58位机构分析师、研究员、机构投资者代表（排名不分先后）：**  国金证券：王华君、韦俊龙、孟鹏飞、茅梦云  东北证券：邰桂龙 方正证券：张小郭  光大证券：陈忠、曾昌文 国泰君安：胡刚  安信证券：郭威秀 国盛证券：陆亚兵  国元证券：秦亚男 海通证券：吉晟  弘则研究：杨云鹏 华创证券：鲁佩  华泰证券：黄波 华西证券：俞能飞  凯基证券：魏宏达 太平洋证券：曾博文  兴业证券：李博彦、张晓卓 长江证券：姚远  招商证券：陈铭 中泰证券：王可  中信建投：韦钰 安信基金：戴函彤  博时基金：林博鸿 睿德信：王家砚  敦益投资：宋维爽 中融基金：骆尖  生命保险资产：舒强 汇升同道投资：张卓  开源资产：李莹 岭南资本：张宪强  绿都港丽投资：孙国荣 名禹资产：陈美风  铭远资产：韩跃峰 平安基金：赵吉龙  平石资产：李荦 建信基金：黄子凌  前海人寿：李克强、刘扬 上海信托：陆方  同泰基金：陈天友 永赢基金：沈平虹  长城基金：赵波 中国农业银行：张涛  恒生前海基金：李和瑞 进门财经：王腾飞  融捷投资：邹斌 亚派成长投资：冯桂忠  巨牛投资：李炫均、何俊杰 汇智合盈投资：王聪  光大银行深圳分行：刘建萍 中融人寿保险：曾亮  深圳高新投：韩倩婷、黄梁婧钰 | | |
| **时 间** | 2019年12月19日 10:00-14:30 | | |
| **地 点** | 深圳科瑞技术股份有限公司龙岗分公司（深圳市龙岗区宝龙街道同德社区吓坑一路168号恒利工业园A2栋第一层至第二层） | | |
| **上市公司接待人员姓名** | 运营副总裁：Soh Tang Hong 先生  董事会秘书：李单单女士  营销中心总监：冯丰女士  董事会办公室：宋菲女士、江海敏女士、吕栋先生 | | |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 为增进社会各方对公司了解，公司在每次的调研参观活动，挑选1~2个工业自动化技术应用的主题，旨在搭建投资者与公司直接交流的平台，帮助投资者和调研机构认识和了解公司。本次调研参观活动的主题为“食品行业自动化应用与智慧新零售”，分享公司自动化技术在食品行业的应用与探索，以及公司在智能新零售行业所面临的业务机遇和挑战。分享环节结束后，与会嘉宾参观了生产线，并就公司各方情况与公司代表进行了沟通与问答。交流与问答内容如下：   1. **问：消费电子检测行业同比2018年出现较大的下滑趋势，请问公司今年截至第三季度公司检测设备收入下滑的原因，以及毛利率的变动因素？以及2020年对消费电子检测行业有相对今年更好的预期的因素有哪些？**   答：公司的移动终端检测业务主要做3C产品整机检测，主要对整机的功能性进行检测。由于手机每年都有更新换代的需求会带来相应的检测设备订单需求。影响检测需求规模主要有两个因素，一是手机销量；二是手机功能性的变化带来新的检测设备需求。过去两年的手机销量增长放缓，革命性功能变化较少影响了检测设备需求。2019年，由于5G技术应用的出现，手机的销量预测会出现新的增长，因此目前对于明年的预期是会比今年乐观。   1. **问：公司所处的检测行业，就A客户供应链而言，供应商是比较分散的，相比别的零部件检测供应商只有1~2家，未来是否有进一步集中的可能呢，以及检测整机行业的供应商较为分散的原因？**   答：这与客户的供应商选择策略有关，基于平衡风险的考虑，不会把所有的鸡蛋放到同一个篮子。在A客户产业链来说，其前段零部件的检测供应商是很多的，不同的是在零部件检测方面对于专机性的要求更多；在整机的检测方面检测功能的多样性需求会更多。   1. **问：公司第三季度财务数据的下滑较大，预付账款明显下滑，请问公司对第四季度的业务展望，以及预期对明年业绩带来增量的业务点？**   答：2019年上半年的业务情况是比较良好的，但是如同大家了解到的一样，下半年整个行业的情况不乐观。整体上，公司的业绩相对比较稳定，但是比之前偏乐观的预期情况是更为保守一些。公司明年的业绩预期是好于今年业绩的，但从每个细分的领域业务来说，尚有一些细分领域预期尚不明朗。从10月份开始看到了工业复苏的趋势，但是落地到各个行业的需求还需要等待一段时间，这应该是整个行业都面临的问题。   1. **问： A客户在模组段会发生一些变化，能否更加详细描述一下。据了解，2017年手机人脸识别的模组功能变化对公司带来非常明显的业绩增长。**   答：公司与A客户签订了保密协议，我们作为苹果整机检测的主要设备供应商，会参与客户新技术应用或新产品开发。但是具体我们提供了何种检测设备以及进展到什么程度等相关细节均不能对外泄露。   1. **问：对于今天介绍的新进入的胶囊饮品行业的体量和市场空间非常令人振奋，公司是否有具体的测算，根据目前已有的产能预估设备市场空间有多大？**   答：食品行业本身是一个传统的行业，但不代表没有自动化变革的机会。科瑞技术作为工业自动化行业的企业之一，特别关注先进制造前沿的业务发展机会，积极参与国内外出现的新兴产业及商业模式对工业自动化的需求所带来的机会。目前公司的成功案例包括从硬盘行业进入到新能源，3C、医疗，以及电子烟。但是影响新兴下游行业的因素有很多，在选择的时候公司会充分考虑新的业务模式的成功概率，商业逻辑的合理性。今天给大家介绍的食品行业自动化应用的案例，主要目的是呈现公司进入新行业的能力。公司用六个月的时间将新兴领域设计概念转化为可量产及批量应用的产品。食品新零售是一种新的生活模式，公司选择进入是希望能够带给公司新的业绩增长机会，但是具体的规模有多大，还需要时间的验证。   1. **问：公司在选择一个新的行业时，对新行业市场空间及潜在的需求空间预期判断有多大时，才会尝试去做新产品的开发？**   答：工业自动化本身并不局限于某个行业，对于我们来说最重要的是公司本身的经验、技术能否在所选择的领域形成竞争优势并帮助公司成为该领域的重要玩家。目前公司已经进入了很多行业，除了3C，其他都不大，其实每一个细分领域都有公司选择进入的原因，比如新能源行业，高速、高精度以及柔性复杂材料处理工艺体现了公司的技术能力。如何快速进入一个新的行业并保证成功率，是公司经过18年的发展积累的宝贵经验。总的来说，细分行业与公司技术优势的结合匹配程度能够是公司成为细分领域的龙头，是公司选择进入某一个新行业的主要原因，同时细分行业本身的市场空间和市场潜力必须达到一定的规模，才能满足公司自身未来发展速度与资源效益的均衡。   1. **问：目前算上食品行业，公司跨行业已经有7~8个行业，真正大的业务占比在3C和电子烟，那目前已经进入的另外的还算小规模的5个行业未来如何去拓展，并且未来如何去开拓新的行业，资源方面包括研发人员、资金投入这些方面如何平衡？**   答：科瑞在成都、苏州、中山进行地区布局，设有分子公司，同时各个分子公司的业务侧重点不同。技术方面，公司集团技术中心会进行前瞻性技术以及通用技术模块的研发。公司事业部会负责不同应用场景的技术与产品研发，能够更贴近客户的应用需求，实现细分领域的竞争优势，而相关资源也会相应地根据公司目前组织结构的设计和功能进行协调与分配。   1. **问：现在与coffee now的合作，提供行业解决方案，只用了半年的时间完成设备的研发调试，这种项目模式是偶发性还是标准化的运作模式，以及目前公司还有多少项目的储备，是否同时在孵化很多的项目？**   答：公司两种项目模式都是存在的。传统意义上，非标自动化行业单项目模式是比较多的，但是公司会在标准化和通用核心技术模块上进行持续的研发和储备，以保证公司在最短时间满足下游客户产品与商业模式的应用。技术研发人员的人数大概有500~600人，公司研发团队的组织结构设计是一个网络，首先按基础的技术能力去划分，然后按照公司的核心技术模块进行分组并在相应的通用技术平台上进行技术研发迭代和积累。有一些技术可以做到通用技术模块，但有很多技术只能通过技术经验积累进行分享。一些资深的技术人员的能力在公司层面是通用的。   1. **问：快消品行业和食品行业，基于已经切入的第一款产品的成功经验，请问公司未来在消费行业的布局，毕竟公司每年2个亿左右的研发费用还算比较高，应该是有技术沉淀，希望技术有比较强的拓展性和技术延伸？**   答：公司目前已经迈入到消费行业，相关的技术积累将会从现有的细分领域积极进行拓展，利用高速度、高精度的灌装技术优势，从一开始的灌装液体的技术应用、到目前的灌装粉末，未来有可能进一步囊括灌装固体和不规则的固体等业务方向。   1. **问：目前公司刚上市，账面上的现金流非常充足，对于投资者来说钱在账上收益不高，拉低了ROE（投资回报率）。**   答：不仅是上市以后，公司在上市之前公司的现金流都是比较充足的，公司要稳定的发展并且抓住新的业务机会，必须要有稳定的现金流来支撑。一是公司的正常经营需求，二是增强公司抗风险能力；三是如果有机会进行投资，能够很快地抓住机会进行投资。   1. **问：为什么会将公司定义为一个非标自动化公司，对于公司这种体量来说，非标自动化对于公司的成长性来说是不是会更慢一些，因为在不停拓展行业的过程中，需要耗费公司大量的在项目的资源和精力，公司如何看待这个问题？**   答：中国的工业自动化行业发展最快是最近的10年，一开始真的是高精尖产品（例如公司的硬盘行业业务）才会有自动化的需求，发展到现在已经很不一样了，自动化的需求来自于方方面面，可能是新的业态、新的商业模式，或者新产品应用。市场需求代表发展趋势，什么是社会上和市场上最需要的东西，自动化业务能否帮助客户解决其核心问题，只有做到这一点才能保持技术的领先性和经济效益。    **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）** |  | | |
| **日期** | 2019年12月19日 | | |