证券代码：300802 证券简称：矩子科技

**上海矩子科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2020-010

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 华西证券 俞能飞国泰基金 谢泓材万家基金 张希晨 |
| 时间 | 7月22日 下午2:00 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 吴海欣、刘阳 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、介绍公司基本情况。矩子科技是业内领先的中高端机器视觉设备供应商，主要产品包括机器视觉设备、控制线缆组件、控制单元及设备，产品已成功实现进口替代或远销海外。公司目前已成为苹果、华为、小米、OPPO、VIVO等知名企业或其代工厂商的重要机器视觉设备供应商。未来也将持续大力开拓海内外市场，并进一步把握我国产业转型升级、制造业提质增效的机遇，加强国内大中型新增客户的开发，进一步提高产品的进口替代率。二、介绍公司新产品情况公司近年推出多款自主研发的机器视觉检测设备及机器视觉生产设备，从2D AOI、LED AOI、镭雕机进一步扩展了产品线，陆续推出3D AOI、3D SPI、选择性波峰焊、FPC软板光学检测设备等多款产品，逐步实现了“整线销售”，形成了可覆盖整线的一站式智能检测解决方案，大大提高了公司的整体综合竞争力。同时，公司推出的基于3D光学成像及检测技术的3D AOI以及3D SPI 产品打破了国外品牌对高端机器视觉设备的垄断，并获得了中高端客户的高度认可。主要新产品情况如下：1、3D AOI：公司在3D AOI领域的突破，对于公司未来市场占有率进一步提升和新行业的拓展有着重要的意义。公司自主研发的在线3D AOI产品，具有较强的通用性，从核心的3D光学成像系统（包括光学投影部件）到3D软件算法均为自主开发。公司3D AOI采用3D数字光栅投影技术与摩尔条纹相位差软件算法，其技术复杂程度与技术难度较2D AOI高很多，并克服了现有2D AOI无法解决的缺点和漏洞，大幅度提升了检测的稳定性、精确性和可靠性。公司自该产品推向市场后，结合应用和市场需求，始终保持着产品的更新迭代。目前公司3D AOI技术性能领先，已能够与进口品牌竞争，并成功实现了进口替代，今年上半年在客户开拓上不断获得突破。3D检测是未来机器视觉的发展方向，3D AOI具有巨大的市场发展潜力和前景。且基于自主研发的3D AOI，公司将能够拓展到更多新的领域例如半导体封装测试，Mini/Micro LED。2、3D SPI三维锡膏检测设备：公司新产品3D SPI 今年上半年在市场推广上获得了突破性进展，已形成批量销售，实现了进口替代并获得诸如和硕集团、英华达等行业标杆客户的高度认可。3D SPI市场空间广阔，在电子装配制造领域已有广泛的应用，目前中高端市场也主要由进口品牌占据，存在较大的进口替代空间。3D-SPI在传统SPI的2D检测的基础上，加入了对锡膏的高度、拉尖、体积的检测，可以快速且精确的全面检测锡膏印刷质量，并作为质量控制工具，真实记录锡膏印刷环节工程中锡膏质量的微小变化，可以最终实现提高锡膏印刷质量、降低SMT工艺不良率的目的。3、FPC软板光学检测设备：公司通过多年的自主研发和创新，突破性的推出了FPC软板光学检测设备，以机器替代人眼，提高检测精确性、速度、可靠性且可实现信息集成。目前该产品已经客户评估测试并获得认可。随着消费电子产品轻薄化趋势日益显现，FPC软板(柔性电路板)由于重量轻、厚度薄、耐弯曲、结构灵活等优势被全方位地广泛运用。但由于其材质特点，目前FPC软板仍采用人工目检的方式进行外观缺陷检测，检测效率低、可靠性低，使用机器视觉检测设备进行检测可以大幅提高生产效率和生产的自动化程度，未来产品市场发展空间广大。此外，目前公司在开发的主要产品有：高速药片光学检测设备，用于检测药片污染，破损，异物等缺陷；半导体封装自动光学检测设备，针对后端制程的检测，应用于半导体封装测试制程中。三、介绍竞争环境公司致力于技术门槛较高的通用性机器视觉设备的开发与制造，参与全球市场的竞争，力争成为全球领先的机器视觉设备制造商。公司有能力以优秀的产品技术水平、性能、品质及服务与海外品牌直接竞争，且有部分产品较进口品牌在技术指标上存在着优势。公司的主要竞争对手来自于海外，主要为Koh Young Technology、德律科技、欧姆龙、Saki Corporation等国际知名品牌。公司并不进行价格竞争，产品价格与上述国际知名品牌相当，因此一直保持了较好的盈利水平。四、介绍销售模式根据自身实际经营状况和现有客户的地域分布，公司采取直销和代理商经销相结合的销售模式销售机器视觉设备。公司会综合考虑客户采购规模、客户所处地域远近、经销商渠道资源等多方面因素确定销售模式。公司采取这种直销与经销结合并相互补充的销售模式，一方面，公司通过在全国范围内建立营销网络，采取直接销售方式，建立长期、稳定的客户渠道，有效管控公司产品销售价格体系，实现公司效益最大化，降低公司经营风险；另一方面，公司采取代理商经销模式有利于充分利用经销商的渠道资源和营销能力开拓市场。同时，公司主要经销商较为集中、稳定，且均为长期合作经销商。公司控制线缆组件、控制单元及设备销售模式为直销。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年7月22日 |