

证券代码：835368

证券简称：连城数控

公告编号：2022-049

大连连城数控机器股份有限公司 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

一、投资者关系活动类别

- ☐ 特定对象调研
- ☒ 业绩说明会
- ☐ 媒体采访
- ☐ 现场参观
- ☐ 新闻发布会
- ☐ 分析师会议
- ☐ 路演活动
- ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

大连连城数控机器股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 11 日（周三）15:00-17:00 通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）召开了 2021 年年度报告业绩说明会。

（二）参与单位及人员

通过网络方式参加公司 2021 年年度报告业绩说明会的投资者。

（三）上市公司接待人员

公司董事长：李春安先生

公司董事、副总经理：高树良先生

公司董事：李小锋先生

公司董事会秘书、财务负责人：王鸣先生

公司保荐代表人：程昌森先生

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过年报视频解读等形式对公司情况及 2021 年经营业绩情况进行了介绍。同时公司就投资者关心的问题进行了回复，主要问题及回复如下：

问题 1：公司战略定位为整线设备提供商，既要自主研发，也要整合行业资源，对公司的管理，研发，项目执行，销售等各方面都提出更高要求，处理的不好，很容易造成战略定位高但落地差的局面，请问公司采取什么措施来保证战略的落地？

回复：1. 加强研发投入，提高核心竞争力；2. 与客户建立长期战略合作；3. 完善产业布局，丰富产品结构；4. 保证产品供应和交付质量，提高客户认可度；5. 持续推进降本增效实施，完善内控管理体系；6. 加强人才梯队建设，完善招聘、培训、薪酬、晋升机制，储备经营管理、研发、生产方面的后备力量。

问题 2：企业目前涉足组件设备、碳化硅设备、蓝宝石设备以及传统硅片设备，现有产能是否能够满足要求，企业如果需要再融资是否有转板规划？另外企业投资了多家企业，遍地开会很可能导致什么

也做不好，企业怎么保证这些投资能实现期初的战略目标？

回复：1. 公司目前订单充足，产能满足需求。2. 连城数控成立至今，秉承“可靠、增值、阳光”的核心价值观，深耕于光伏与半导体两条行业赛道，沿着核心客户需求丰富公司的产品，沿着公司核心产品持续拓展新的应用领域，致力于成为“全球领先的光伏与半导体集成服务商”。

问题 3：1. 请问公司新订单取得情况，以及隆基之外的客户拓展情况如何？预计隆基和非隆基收入占比在什么比例？2. 目前隆基之外的客户，对扩产的态度和设备投入是怎样？3. 单晶炉在半导体领域的拓展取得了什么样的进展，在手订单大约多少？

回复：1. 公司 2021 年通过积极拓展，来自隆基以外新用户的订单占到一半以上，客户结构得到优化，也将逐步降低单一大客户的营收占比。2. 技术方面，公司依托美国团队单晶炉整机技术底蕴，光伏行业的产业化技术，和国内、外多名顶尖的热场设计、长晶工艺、智能控制和整机装备等方面的研发专家，已在 CCZ 装备和长晶技术，重掺、轻掺等半导体硅单晶生长装备和长晶技术方面等，取得了一定技术突破。市场方面，公司在半导体晶体材料的生长和加工方面已经与业内数量众多的客户建立广泛的合作关系，部分设备正在验收，也有设备已经批量交付。

问题 4：尊敬的连城管理层：能否详细介绍一下连银当前业务开展情况，及今明两年出货目标？

回复：公司银粉业务目前采用的是传统化学还原法的球状银粉制备工艺技术路线。2021 年完成了部分产品的研发和生产线建设，产品通过主流银浆客户的验证，进入量产阶段。2022 年拟采用领先工

艺对银粉产品进一步优化，预计于 2022 年四季度试产。2023 年将逐步增加基于领先技术路线开发的产品销售占比，为公司银粉业务的长期可持续性发展打好基础。

问题 5：请问连城数控和竞争对手相比，有哪些优势？

回复：1. 公司具有晶体生长和加工设备 70 年的技术积累，拥有全球四大研发制造基地，积累了 100 多项专利和软件著作权，汇聚了国内外一批顶尖行业专家；2. 公司具备从长晶到切片和自动化的整线设备交付能力，形成了和竞争对手差异化竞争优势；3. 公司拥有优秀的国内外研发和销售团队，海外市场开拓能力逐渐凸显；4. 公司积累了优质的客户基础，形成了聚焦主业，围绕客户拓展产品的发展态势。

问题 6：1. 今年隆基的订单是否会因为云南取消电价优惠而延后？2. 目前疫情对公司是否产生影响？3. 碳化硅炉和组件设备最新的进展？4. 除了之前提到的样机，今年是否能有批量订单产生？5. 组件设备和电池设备方面是否有新进展？HJT 技术是否有储备？

回复：1. 隆基公告云南取消优惠电价政策和措施后，公司与客户积极保持商务与技术交流。具体情况建议向隆基绿能证券部门咨询。2. 公司部分供应商位于上海及周边省市，属于管控区域，对公司生产经营产生一定影响。公司积累了较为丰富的在疫情情况下保障生产的经验，后续将密切关注疫情发展态势，严格按照政府要求做好防控工作，通过优化供应商布局等措施努力减少疫情带来的影响。3/4. 公司与国内碳化硅龙头企业联合开发了业内技术和产能较为领先的碳化硅合成炉，并形成批量订单。公司研发的碳化硅生长炉已在客户处稳定试用，有客户已追加订单。公司会根据客户的实际需求进行产品的批量交付。公司已组建光伏组件设备事业部开发系列的光伏组件制

造设备，包括串焊机、叠焊机和排版机等。公司将与光伏行业的龙头企业保持紧密的合作关系，在客户端密切配合，尽快完成设备的样机研发、客户端现场验证等工作。争取在 2022 年形成小批量订单，在 2023 年形成大批量交付能力。5. 公司在电池片设备上布局多家公司。艾华半导体主要产品为 ALD 设备，釜川主要产品有清洗机和制绒机。以上公司产品均已成熟并成功推向市场，取得批量订单。公司作为设备公司，对不同电池技术路线均有相应的技术储备和设备开发计划，会针对市场和核心客户的需求，开发和布局有核心竞争力的差异化定制化电池片设备。

问题 7: 1. 公司的单晶炉的产能规划，根据在手和意向订单情况，今后的产能利用率情况？ 2. 能否介绍 2022/2023 年公司的业绩指引？根据公司的规划和发展，从 2022 年开始。非隆基的业务比例是否会持续小于 50%？ 3. 公司布局了串焊机，叠焊机，焊带，银粉，电镀铜等新业务，请问何时开始会持续规模放量？ 4. 公司的半导体设备和蓝宝石，碳化硅等设备推进的进度如何？

回复: 国家提出双碳目标和新能源政策指引后，光伏行业相关设备的需求在不断增长，目前公司在手订单充足，单晶炉市场价格保持相对稳定。公司通过开拓新客户和新业务的措施降低关联交易的比例，2021 年通过积极拓展，来自隆基以外新用户的订单占到一半以上，客户结构得到优化，也将逐步降低单一大客户的营收占比。公司与国内碳化硅龙头企业联合开发了业内技术和产能较为领先的碳化硅合成炉，并形成批量订单。公司研发的碳化硅生长炉已在客户处稳定试用，有客户已追加订单，会根据客户的实际需求进行产品的批量交付。蓝宝石晶体生长炉已取得批量订单，今后会继续开拓蓝宝石设备市场。

问题 8: 请问公司的碳化硅设备能生产多大尺寸的？公司组件设备目前有没有取得订单，今年这块预计会产生多少收入？

回复: 目前公司的碳化硅设备主要用于 6 英寸生产，最大可兼容 8 英寸。公司开发的光伏组件制造设备，争取在 2022 年形成小批量订单，在 2023 年形成大批量交付能力。

问题 9: 1. 公司的季度业绩波动比较大，是否是考虑增强预期管理，平滑营收确认，或者季报形式公布在手订单，重大订单积极公告等形式，以消除信息不对称？ 2. 公司所在的北交所流动性和机构占比都非常不理想，对公司发展和内在价值体现也形成了掣肘，请问管理层是否有推进转板的工作？到什么阶段了？ 3. 公司产品成本有优化空间，公司的供应链提效方面的工作能否介绍一下？ 4. 公司和春安董事长是否考虑回购股票？引进长期的机构投资者进展？

回复: 1. 公司已于 2021 年年度报告和 2022 年 1 季报中披露当期新签合同和在手订单情况，请您关注公司披露的定期报告。2. 北交所的市场定位是服务创新型中小企业，公司将借力资本市场，专注主业经营，以提升经营和盈利水平作为主要目标，尚没有明确的转板计划。3. 公司将在研发和生产方面加大投入力度，在人工智能等领域开展产学研合作，优化产品结构设计和推行标准化设计，继续保持和提高产品的市场份额和竞争力水平。在供应链方面，公司不断加强与关键供应商的合作，建立战略性的合作关系，深化绑定，优化成本结构，构建供应链生态体系，提高整体运营效率和响应速度，积极提升公司各类产品的市场竞争力。4. 公司和李春安董事长目前没有回购股份计划。

问题 10: 公司在氢能方面有哪些布局？

回复: 公司在积极调研关注包括氢能方面的产业发展新机会，请

关注公司后续公告，谢谢您的关注。

问题 11：博世，连智，隆基 请问以上三者是什么合作关系？

回复：博世系公司长期合作伙伴和供应商，连智与德国博世工业、西安国家经济开发区三家联合成立了工业 4.0 技术创新中心，共同开展工艺 4.0 推广应用合作，具体业务定位是为行业内客户提供智能制造的诊断、咨询、规划和实施服务。

问题 12：公司和晶盛机电几家公司相比，业绩增长有所下滑，主要原因是什么？还是因为隆基占比较高吗？

回复：受到硅料价格等因素影响，2021 年度公司第一大客户新产能推进速度放缓，短期受产能等因素限制新增客户订单难以短期内交付，上述因素叠加公司销售收入增长不及预期。同时，2021 年是公司转型发展的重要年度，公司进行了积极的市场拓展，不断优化产品和客户结构并取得良好效果，新增客户订单量占当年在手订单量的一半以上，为未来业绩的稳定持续增长提供良好保障。

问题 13：在 2022 年，新型切片机的毛利率能否有改善，能否恢复到之前的水平呢？

回复：公司 2021 年切片机毛利率出现较大波动的原因是公司重点推广的能满足切割 210 硅片的先进型号切片机，在持续秉承性能优越质量可靠的产品理念下选型了较多的进口配件导致单机成本上升较大所致。公司后期采取加快产品迭代、持续优化产品设计和供应链体系等措施提升切片机产品的毛利率。

问题 14：1. 2021 年签订订单 26 亿，确认 6 亿，请问剩余 20 亿订单在客户（隆基、非隆基）、产品（单晶炉、切片机或其他）等方面的构成？2. 2021 年剩余 20 亿订单的确认时间，二季度会确认多

少？3. 2022 年一季度新签定 20 亿订单，请问 20 亿订单在客户（隆基、非隆基）、产品（单晶炉、切片机或其他）等方面的构成？以及订单验收时间？

回复：1. 2021 年公司新签订单 26.84 亿元，主要为非隆基客户订单，单晶炉占比较大。根据经验订单从签订到确认营业收入平均在三个季度左右。2022 年 2 季度具体经营情况将在 2022 年半年度报告中披露。3. 2022 年 1 季度公司新增订单 20.26 亿元，主要为非隆基客户订单，单晶炉占比较大。

问题 15：请问 22Q1 在手订单 40 亿中，非隆基订单占比多少？

回复：截至 2022 年第一季度末，公司在手订单中非隆基客户订单约占 80%左右。

问题 16：2022 年一季报显示存货大幅增加至 15.6 亿元，是什么原因？

回复：截至 2022 年第一季度末，公司尚有 40 亿元左右在手订单未执行完毕，主要用于交付订单的生产准备。

问题 17：公司俄罗斯订单是否受到影响？目前交货情况如何？未来货款是否能够正常回收？

回复：俄罗斯订单项目在按计划进行备货中，合作暂未受影响。公司在密切关注客户项目进展，评估相关风险。

问题 18：今年会有新一期得员工激励措施吗？

回复：股权激励是公司薪酬构成的一部分，公司已于 2020 年实施第一期股票期权激励计划，激励效果良好，后续公司将根据实际经营管理及发展情况，适时选择合适的激励方式。

四、备查文件目录

公司在全景网举办的 2021 年年度报告业绩说明会相关视频讲解材料及投资者提问与公司回复记录（链接：<https://rs.p5w.net/html/132685.shtml>）。

大连连城数控机器股份有限公司

董事会

2022 年 5 月 12 日