

证券代码：301200

证券简称：大族数控

深圳市大族数控科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023年 04月 28日
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：杨朝辉先生 副总经理、财务总监兼董事会秘书：周小东先生 副总经理：翟学涛先生 独立董事：吴燕妮女士 中信证券保荐代表人：吴斌先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2022年，公司收入同比出现明显下降：（1）为什么钻孔业务明显下降，而其他业务略有增加，比例不大？钻孔、曝光、检测、成型是pcb的共有环节，为什么没有比较一致的下降幅度？（2）公司钻孔业务包括机械钻孔，CO2激光钻孔，uv激光钻孔、超快激光钻孔，及钻孔业务而言，各自比例多大？或者哪个业务占比最大？今后发展最优潜力的是哪个业务？谢谢</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注！ 1、由于 2022年PCB行业不景气，特别是消费电子终端需求下降明显，行业专业设备的新增需求减少，导致公司营收下降，公司 2022年钻孔类、曝光类、成型类、检测类产品营收分别比上年增长-45.31%、24.77%、35.64%、-10.60%。但由于公司不同产品所处的行业环境存在差异，</p>

导致其增长比例存在不一致的情况。公司钻孔类设备市占率较高，市场需求的整体下滑对其影响最为明显；而公司曝光设备LDI由于其效率和品质方面的优势尚处在对菲林曝光机的替代进程中，因此营收逆市增长；成型设备因公司产品技术提升，促使该类设备的市场占有率提高，营收也得到相应的成长；另外公司在检测类设备方面推出新的产品获得订单，加上高密度PCB对高精专用测试设备需求的增加，减缓营收下滑的比例。2、目前公司机械钻孔设备的营收占比最大，该产品在2022年荣获国家级制造业“单项冠军”；未来随着PCB技术的进一步提升，激光钻孔类设备具有较高的市场发展潜力；同时，公司将不断拓宽机械钻孔设备的应用场景，并通过自动化方案加速对机械钻孔设备存量市场的替代。

2、公司作为PBC设备端的龙头公司，目前国外/国内市占率多少？未来面对日韩企业的竞争优势在哪里？未来3-5年替代空间主要在哪些方向？

答:尊敬的投资者，您好！一、报告期内，公司针对不同细分市场不同应用场景打造了多类解决方案，相应地取得了较高的市场地位，具体包括：1、在多层板市场，公司在钻孔工序推出多款新产品并实现批量销售，激光直接成像机及机械成型机产品逆势成长。2022年，公司机械钻孔机维持全球新增市场占有率第一的地位并荣获国家级制造业“单项冠军”、电测机市占率全球领先。2、在高多层板市场，随着数据中心用服务器、路由器、交换机等数据量的大幅攀升，传输数字信号的完整性对背钻的精度要求也大幅提升，公司开发的3D背钻技术可实现超短残桩，搭载该技术的CCD六轴独立机械钻孔机已获得行业内高多层板龙头企业的认证，可满足下一代高速通讯及数字运算设备高精度背钻的加工要求。3、在HDI市场，公司紧抓多元化市场增长需求，快速提升技术能力并提供差异化解决方案。公司提供机械钻孔机、激光钻孔机、高解析度激光直接成像机、CCD六轴独立控制机械成型机、高精专用测试机、四线测试机等，可满足包括任意层HDI板在内产品加工需求，在国内多家知名企业获得订单，产品技术进一步拉低与国际竞争对手的差距，并将在下一代产品上实现超越，是该市场国产化替代的领先品牌。4、在IC封装基板市场，公司多类产品取得突破，部分产品进入高阶封装基板加工领域，相关产品有望实现高水平的国产化替代。5、在挠性及刚挠结合板市场，公司适时推出新能源汽车超长柔性板解决方案，满足行业增长需求。通过产品种类的不断丰富及竞争力的快速提

升，公司的UV激光钻孔机、激光成型机、自动专用测试机的销售收入逐步攀升。二、公司的竞争优势主要有：1、公司是全球PCB专用设备行业中产品线最广泛的企业之一，凭借雄厚的研发实力和精湛的先进制造经验，构筑了覆盖不同PCB细分市场及工序的立体化产品矩阵，为客户提供一站式解决方案；2、公司依托丰富的客户资源，公司可实时、深入接触应用场景，掌握客户端最新工艺和技术需求，通过解决不同客户相同细分场景典型问题累积的丰富经验，打造创新型的整体优化解决方案；3、公司具有本土化快速响应的服务优势，为客户提供 7×24 小时的服务响应，最大程度地协助客户提升行业竞争力。三、未来，公司将依托与行业众多客户的结盟关系，以灵活的可定制化设备及及时高效的售后服务的优势，通过联合试验、测试等认证手段快速实现载板机械钻孔机、CO₂ 激光钻孔机、高精微针测试机、CCD六轴独立机械成型机等产品的国产化替代；并不断拓展微小孔激光钻孔机、高精度控深激光成型机在先进封装FC-BGA领域的应用。感谢您对公司的关注！

3、大族数控主业是否遇挫？2023年有无快速发展的机会？

答:尊敬的投资者，您好！2023年，受全球电子消费景气度不佳影响，PCB产业将面临挑战。面对行业总体需求放缓的情况，公司将细分市场（场景）为中心，针对不同应用场景的技术特点进行工艺创新，深入挖掘不同细分市场的价值潜力，对市场价值量大、成长快速的应用场景优先布局，如新能源汽车电子、AI服务器、miniLED等，充分协调公司应用场景、客户、产品、技术、供应链协同机制。在多层板市场，公司从专注于设备本身效率及稳定性、自动化及智能化等方面的提升，嬗变至工艺解决方案的创新；同时，充分挖掘现有产品上下游工序的价值，持续丰富产品矩阵，在目前覆盖 40%以上设备需求基础上再提升，缓解行业发展对某一类设备需求大幅波动给公司营收规模带来的影响。而在任意层HDI、类载板、封装基板等高技术附加值市场，公司将依托与行业众多客户的战略合作关系，以灵活的可定制化设备及及时高效的售后服务的优势，通过联合试验、测试等认证手段快速实现载板机械钻孔机、CO₂ 激光钻孔机、高精微针测试机、CCD六轴独立机械成型机等产品的国产化替代；并不断拓展微小孔激光钻孔机、高精度控深激光成型机在先进封装FC-BGA领域的应用。感谢您对公司的关注！

4、作为散户我们应该如何去公司了解公司运营情况？公司接待我们吗？和哪个部门的那个人联系？能联系上吗（我担心电话打不

通或被推诿)？账户是妻子的，我是实际操作的，我去的话需要什么手续？有手续标准吗？

答:尊敬的投资者，您好！公司欢迎投资者通过电话、邮件、互动易、参加网上业绩说明会、参加股东大会等多种方式与公司沟通交流。具体事项可拨打投资者热线咨询 0755-86018244，谢谢。

5、能否简单说明一下贵公司业务的短板主要是哪些？会做出怎样的措施来改善？

答:尊敬的投资者，您好！国内PCB产业起步较晚，先进HDI、IC载板等高技术产品自主化程度较低，公司在获取先进PCB制造技术需求及高端关键元器件配套方面存在一定的劣势。公司将以加快“PCB专用设备技术研发中心建设项目”建设为契机，加大吸引顶尖人才的力度，协同PCB产业上下游企业打造自主化的高端PCB供应体系，快速提升应用于HDI、封装基板市场的产品性能，持续改进产品在客户端试用过程中发现的问题，以完全满足客户量产技术要求，加速实现正式销售，提升公司在全球高端PCB制造领域的竞争力；并在不断提升产品技术能力并加大市场推广力度的基础上，构建更完善的客户覆盖体系。感谢您对公司的关注。

6、公司在今后会如何提高自己的运营能力？会加大人员扩招吗？

答:尊敬的投资者，您好！面对行业总体需求放缓的情况，公司将动态优化人员配置及场地，并以细分市场（场景）为中心，针对不同应用场景的技术特点进行工艺创新，深入挖掘不同细分市场的价值潜力，对市场价值量大、成长快速的应用场景优先布局，充分协调公司应用场景、客户、产品、技术、供应链协同机制，持续为客户提供一站式解决方案。感谢您对公司的关注。

7、请预测未来公司发展的风险与挑战，是否已经做好准备迎接挑战？

答:尊敬的投资者，您好！公司未来发展主要面临的风险有：
1、技术被赶超或替代的风险；2、部分原材料境外依赖及单一供应商采购风险；3、市场竞争风险；4、产品质量控制风险；5、产业政策变化的风险；6、宏观经济波动的风险；7、PCB产业转移风险。
面对以上风险公司将从以下几个方面积极应对：1、公司将依托募投“PCB专用设备技术研发中心建设项目”的推进，逐步壮大公司研发的

硬件实力，吸引更多技术人才，深入与行业上下游企业的合作，以提升公司的技术竞争力和适应性；2、公司将积极开拓更多国外领先原材料厂商资源，加强与供应商的良性互动，深入合作关系，并加大力度培育国内潜力原材料供应商，提供先期技术指导，研发推进公司产品进步的相关技术，从而拓宽供应渠道，消减相关采购风险。3、公司将依靠广泛的客户资源优势，深入行业龙头客户的前端技术研发，通过掌握行业技术发展的最新趋势和研发适合客户需求的产品，以大幅提升客户粘度，维持市场竞争的优势地位，提升公司盈利能力。4、加大公司标准化生产和质量管理的培训，树立动态和全面的质量管理理念，形成全方位、全过程、全员参与的质量管理，减少产品质量控制不当的风险。5、公司将紧跟行业政策的变化，及时调整生产经营策略，满足国家最新产业政策的要求。6、公司将密切关注宏观经济的变化情况，坚持PCB行业最新技术的研发，积极开拓产品应用场景，巩固公司的竞争优势，以增强应对市场变化的能力。7、与国内产能迁移企业进行深入互动，提前探索合作方案，满足终端客户需求及打造适应当地操作人员习惯的设备，并大力推广减少人力需求的自动化生产方案。感谢您对公司的关注。

8、公司是否会调查员工的幸福感？是否重视员工福利和员工待遇？

答:尊敬的投资者，您好！公司始终贯彻“以人为本”的人才理念，提倡团队精神，重视人才，尊重和维护员工个人权益，切实关注员工身心健康、安全和个人成长。公司通过多种方式为员工提供平等的发展机会，为员工提供良好的劳动和办公环境，重视人才培养，根据员工需求定期开展相关培训课程，实现员工与企业的共同成长。并为员工提供年度健康体检项目，保障员工身体健康。感谢您的关注。

9、贵司是否注重科研人员培养？这方面是否会加大力度研发？

答:尊敬的投资者，您好！公司注重研发人员的培养，拥有完善的研发体系和实力较强的研发队伍，报告期内，公司技术团队逐步扩大，专业涵盖机械设计、电气工程、电子技术、光电子学与激光技术、自动控制技术、计算机软件等多个领域。近年来，公司承担和完成了多项国家级、省级和市级重大科研项目，并积极开拓行业发展需求的创新性解决方案，如高度智能化机械钻孔机研发项目、

高频高速材料激光钻孔机研发项目、IC载板机械钻孔机等，不断提升研发实力，保持行业技术领先，相关产品在 2022 年都顺利完成并形成订单；未来公司在新激光技术、FC-BGA电测技术、自动光学检测技术等加大技术投入，不断积累公司研发成果，开创新的应用场景。感谢您对公司的关注。

10、未来是否会考虑与类似的产业公司合作？如何发展自己的其他经营项目？

答:尊敬的投资者，您好！公司深耕PCB产业，致力于打造一站式解决方案，产品主要覆盖各细分PCB产品的钻孔、图形转移、成型及检测工序，除持续提升现有产品的市场竞争力外，也将通过自主研发、合作开发或者并购等方式布局其它工序产品进而拓展产品线广度。未来如有相关事宜，公司将按相关规定及时公告。感谢您对公司的关注。

11、请问公司所处行业的竞争情况如何？主要竞争对手有哪些？

答:尊敬的投资者，您好！公司产品主要面向钻孔、曝光、成型、检测等PCB生产的关键工序，不同产品面临不同的竞争对手，如钻孔工序产品面临德国Schmoll和日本Mitsubishi Electric的竞争；检测工序产品面临德国Atg L&M和日本Nidec-Read的竞争。公司将依托募投“PCB专用设备技术研发中心建设项目”的推进，逐步壮大公司研发的硬件实力，吸引更多技术人才，深入与行业上下游企业的合作，提升公司的技术竞争力。感谢您对公司的关注。

12、公司的经营战略和目标是什么？是否会发生改变？

答:尊敬的投资者，您好！公司自成立以来始终专注于PCB专用设备行业，不断拓展PCB制造过程中技术难度大、附加值高的关键工序，持续为客户提供一站式解决方案；同时围绕专用加工设备的辅助工具、辅助材料及加工对象，重新打造价值链条，致力于“成为世界范围内最受尊敬和信赖的PCB（装备）服务商”。依托国家政策的大力支持，公司将充分把握PCB产业不断转移及国产专用设备市场快速发展的历史性机遇以及信息化、智能化等技术革新的契机，通过PCB专用设备生产改扩建项目和PCB专用设备技术研发中心建设项目进一步提升公司的生产能力及研发实力。感谢您对公司的关注。

13、公司的经营范围是多少？能否简单介绍一下？未来是否有意向拓展？

答:尊敬的投资者，您好！公司主营业务为PCB专用设备的研发、生产和销售，公司构建了覆盖多层板、HDI板、IC封装基板、挠性板及刚挠结合板等不同细分PCB市场及钻孔、曝光、成型、检测等不同PCB工序的立体化产品矩阵，是全球PCB专用设备行业中产品线最广泛的企业之一。长期来看，PCB产品的需求不断增加及技术的不断提升，对PCB专用加工设备的需求将持续旺盛，因此，公司将持续深耕PCB领域，不断拓展PCB制造过程中技术难度大、附加值高的关键工序，持续为客户提供一站式解决方案；同时围绕专用加工设备的辅助工具、辅助材料及加工对象，重新打造价值链条，致力于“成为世界范围内最受尊敬和信赖的PCB（装备）服务商”。感谢您的关注。

14、大族数控和大族激光有没有什么关联？大族激光好像介入光刻机制造，大族数控有没有可能介入光刻机的制造？

答:尊敬的投资者，您好！大族激光是大族数控的控股股东，大族数控专注于PCB行业的专用设备，产品主要覆盖钻孔、曝光、成型、检测等PCB关键工序，不涉及光刻机的制造。感谢您对公司的关注。

15、请问公司是从哪些方面实现与股东共享经营成果的目标的？

答:尊敬的投资者，您好！公司将一如既往地做好各项经营管理工作，努力提升研发实力和公司业绩，并依据法律、法规及公司章程的相关规定，在保证公司正常经营和持续发展的前提下，积极制定年度利润分配方案。感谢您对公司的关注。

16、对于受消费信心指数下滑等因素冲击，电子产品消费被抑制，PCB行业处于下行，订单骤然下滑的情况，贵公司是否面临产能过剩的局面？会做出什么举措进行应对？

答:尊敬的投资者，您好！公司所需的生产要素主要为原材料、装配人员及场地，产品生产可根据客户订单情况进行较为灵活的调整，生产线也并非传统的标准化的生产线，不存在传统意义上的“产能”概念。面对行业总体需求放缓的情况，公司将动态优化人员配置及场地，并以细分市场（场景）为中心，针对不同应用场景的技术

	<p>特点进行工艺创新，深入挖掘不同细分市场的价值潜力，对市场价值量大、成长快速的应用场景优先布局，充分协调公司应用场景、客户、产品、技术、供应链协同机制，持续为客户提供一站式解决方案。感谢您对公司的关注。</p> <p>17、大族数控的中下层干部的平均年龄多大？他们平均每天工作多少时间？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司管理层干部年龄结构均衡，专业技能及管理符合公司经营发展的需要，有充足的精力和丰富的经验做好公司日常生产经营管理相关工作；同时，公司通过制定专业课程，不断提升中、基层管理队伍的管理及任职能力。感谢您对公司的关注。</p> <p>18、公司上市募积资金用来扩产能，但是现在PCB长期不景气，是什么原因需要扩充产能？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司深耕PCB专用设备行业多年，是全球PCB专用设备企业中产品线最广泛的企业之一。通过募投项目，公司将进一步扩大业务规模，发挥规模效应优势，对于稳定现有客户群、继续开发国内外优质客户、布局高端PCB专用设备、优化产品结构及全面推进公司“一站式解决方案”发展战略具有重要意义。PCB是电子产品之母，是电子信息产业的基础产业，是各行业技术进步的越来越重要的载体。根据Prismark预测，2022-2027年全球PCB产值的复合增长率为3.8%，但受全球经济波动的影响，PCB产业存在投资支出年度不平均的情况，但整体规模持续保持正向增长态势，行业属性更多地偏于成长性，对PCB专用加工设备的需求将持续旺盛。感谢您的关注。</p> <p>以上为公司2022年度业绩网上说明会交流内容节选，投资者可通过回看链接浏览说明会详情。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年04月28日