

证券代码: 300151

证券简称: 昌红科技

债券代码: 123109

债券简称: 昌红转债

深圳市昌红科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2023-008

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 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 checked="" type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>上海证券邓周宇、周海涛、张琪；开源证券司乐致、蔡明子；中信证券王凯旋；明世伙伴基金郑晓秋；中天汇富基金许高飞；景元天成邓志锋、詹俊彦、安景川；华能贵诚信托华涛；上海牛乎资产赵欣；永赢基金陆凯琳；云能基金张水滢；华西基金刘佳妍；鹏华基金林伟强；国新证券秦墅隆；巨杉资产何川；三希资产史正；大成基金陈泉龙；前海开源基金詹世乾；健顺投资张琦悦；国联证券赵宇；朱雀基金周鸣杰；圆信永丰基金肖世源；摩根士丹利基金赵伟捷；老鹰投资周海鸥；凯石基金陈晓晨；山西证券沈一心、战泽昊、陈峻；国融自营赵小小；华泰资管李沙；东方马拉松投资赵春柳；善思投资张伟；招商证券肖笑园；景顺长城基金李南西；正享投资袁婷婷；信达证券郑丽娟；野牛资产曹伟等 41 名投资者参会。</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 8 月 30 日 16:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>线上电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>公司副总经理、董事会秘书：刘力 公司投资者关系管理总监：许益群 公司证券事务代表：陈晓芬、程筱玥</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、2023 年半年度经营情况分析 疫情期间，公司医疗业务取得了重要的发展机遇，获得了众多国际客户的认可，打入国际客户的供应链。疫情结束后，在后疫情效应、医疗检测行业疲软、市场需求收缩、客户去库存的多重因素影响下公司也面临着众多挑战，此外国际贸易冲突也为公司市场环境带来了的不稳定因素。 OA 板块业务，受宏观经济环境的影响，整体国内市场需求都有一定萎缩，公司国内的订单受到了一定的影响，但公司海外工厂的订单较为稳定，因此公司也将对海外生产基地进行投资和扩张；半导体板块业务，鼎龙蔚柏在今年的 4 月完成了工厂的整体建设及装修工程，设备也已陆续到位调试，在 6 月开始向多家</p>

国内主流 FAB 厂送样验证，部分产品通过客户认证，但受限于体系建设处在认证阶段，公司订单尚未落地。

展望未来，随着长期市场刚性需求回暖、业务逐步推进落地，公司经营发展将重回增速。

二、2023 年半年度报告解读

公司 2023 年上半年实现营业收入 5.14 亿元，对比上年同期减少 9.6%。营业收入减少的主要原因是子公司上海力因病毒采样管收入的减少导致，因此医疗板块产品收入对比上年同期是有所降低的，但医疗模具及自动化设备的收入有一定的填补；而 OA 领域对比上年同期收入是维稳的。从公司实现净利润来看，公司归属于上市公司扣非后净利润下滑 43.82%，其主要原因是管理费用及研发投入的增加，这块的增长包括公司新生产基地浙江柏明胜、鼎龙蔚柏逐步进入正常经营运作状态而产生的费用投入，还有公司实施股权激励产生的费用，故公司上半年利润下滑幅度高于收入下滑幅度。

三、未来发展展望

1、OA 板块期望稳中有升。具体来看，维持国内市场需求量，积极拓展海外市场的需求和业务量，以加大对外投资力度获取更多市场空间，此举也能一定程度上抵御国际贸易冲突的风险。

2、医疗板块加速项目落地进度。公司将积极推进目前已在手开发的模具项目落地，目前公司在开发模具项目有 100 余套，模具的开发数量是后续订单的先行指标，也是公司未来医疗产品可实现销售收入的导向标。随着项目的逐步落地，才能为公司带来持续稳定的产品营收。

3、半导体板块积极实现自研产品导入市场。虽然现有半导体行业芯片需求量有所放缓，但国内市场替代进口依然是首要目标。公司分析市场竞争对手，凭借昌红科技超精密模具设计制造及先进的注塑成型工艺的整合能力，包括前期的研发投入，实施差异化产品开发策略，有望取得市场突破的先机。

四、提问与交流

1、公司医疗耗材产品的品类及空间预期？

回复：一类是原有已开发落地的根据客户需求调整生产节奏、在去库存的产品，近期这类产品订单也在逐步地恢复；另一类是目前正在开模及 3Q 阶段的产线产品，这类阶段的产品在未来半年到一年通过验证期间后将开始进入正式生产并逐步实现收益；第三类是公司还在商洽阶段的产品项目，公司也在积极打入客户新上市产品的供应端，争取得到正式的合作。其次在和海外客户的交流过程中，我们也了解到客户对于中国供应链的一些顾虑，因此我们也在积极布局海外产能。

2、深圳柏明胜一季度的经营情况及下半年的展望情况？

回复：拆分深圳柏明胜收入构成，主要是收入结构发生了变化，对比去年上半年，今年上半年包括了较多的模具及自动化设备收入。从未来发展展望，下半年公司将与国际国内客户在免疫、化学发光、分子诊断方面进行全面合作；其次力争与血液透析、IVF、

	<p>血糖监测方面的医疗客户达成合作。我们对公司医疗板块的长线布局充满信心。</p> <p>3、请问半年报中其他重大事项的说明中已形成正式书面协议并开始研发的模具项目情况表的模具项目怎么理解？预计项目落地的情况？</p> <p>回复：客户对应的模具项目不一定是模具和项目一一对应，可能是多个模具对应一个产品项目。项目落地的情况，国内客户的项目落地时间可控性会高一些，国际客户受到一些严苛的产品认证过程，落地的周期可能会较预期有所延后。</p> <p>4、目前公司晶圆载具产品主要经营哪类产品，是否已经形成了销售收入？公司目前的潜在客户和竞争对手有哪些？</p> <p>回复：公司目前晶圆载具产品主要品类包括晶圆厂所需的FOUP、FOSB等产品，还有CMP环节的设备耗材。目前公司产品正在客户的验证过程中，没有产生收入。公司的潜在客户包括各大FAB厂，还包括下游的封测厂、上游硅片厂这三类。目前的竞争对手以国际巨头为主，包括美国的英特格、日本的信越等，国内也有一些同行厂商在做，但是他们是从小尺寸晶圆载具往大尺寸上做，而鼎龙蔚柏实施差异化产品开发策略，从难度最大的12英寸开始着手。</p> <p>5、请问医疗耗材的业务空间有多大？我们医疗耗材未来两三年如何把握？</p> <p>回复：医疗耗材的市场空间是非常大的，像国际IVD医疗巨头单家公司的全球年采购量就可达80亿人民币，而像我们正在拓展的血糖监测领域市场的体量能达到几十亿美元之多。公司未来将借助跟现有国际巨头合作的经验，积极切入到其他细分领域，并切入到一些整体产品开发的医疗耗材中，这样的市场空间会更大一些。此外公司除了医疗耗材以外，还将布局试剂封装业务和包材业务，丰富产线的多样性。但是这些长远的布局都需要时间。</p> <p>6、如何理解模具项目数量的概念，这是一个存量概念还是今年上半年新增的概念？半年报中披露的模具项目情况是否对半年度的收入产生影响？</p> <p>回复：是从去年下半年到今年上半年新增的概念，可以理解为近12个月内新增的模具项目。公司将持续在定期报告或临时报告中披露现有的业务情况，以便投资者更好地了解公司的运营情况。</p>
附件清单	无
日期	2023年8月31日