

证券代码：301338

证券简称：凯格精机

东莞市凯格精机股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年09月12日（周四）下午 15:30-16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长邱国良 2、总经理刘小宁 3、财务总监宋开屏 4、董事会秘书邱靖琳 5、独立董事王钢
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司在出海，做产品方面有什么规划布局？ 答：您好！截至2024年6月30日，公司出海的产品主要是锡膏印刷设备、点胶设备、柔性自动化设备，产品主要销往墨西哥、印度、越南等。公司的海外产品拓展策略是一个多方位、多层次的国际化布局，旨在通过跟随现有客户、深化海外子公司的本地化运营、灵活应对市场变化以及积极参与国际交流，来实现全球市场的持续增长和品牌影响力的提升。

(1) 持续技术创新：公司不断投入研发，注重技术创新，确保产品能满足不同市场和客户的需求的同时在性能上能够达到或超越国际顶尖厂商的水平。

(2) 跟随现有客户：公司与国内大客户建立了稳固的合作关系，随着这些客户的国际化步伐加快，公司作为其设备供应商，有天然的优势跟随他们进入海外市场。这种策略不仅能够巩固现有的客户关系，还能够借助客户的海外扩张，快速打入新的市场。

(3) 深化海外子公司的本地化运营：控股子公司 GKG ASIA 在电子制造领域拥有深厚的积累。通过在越南、墨西哥、印度和马来西亚等关键市场建立服务网络，能够提供更加本地化的服务和支持。此外，通过招募当地员工和拓展经销渠道，我们能够更好地理解当地市场需求，建立品牌影响力，并提高市场渗透率。

(4) 灵活应对市场变化：公司密切关注全球市场动态，灵活调整产品策略，优化产品性能和功能，以适应不断变化的场景、客户和市场的需求。

(5) 积极参与国际交流：通过参加国际展会和行业交流活动，积极展示公司产品与技术，与潜在客户建立联系，并了解最新的行业趋势和技术发展。这不仅能够提升公司的国际知名度，还能够为产品研发策略提供宝贵的信息和洞察。与投资者分享公司近期参加的重要海外展会，公司在 2024 年 9 月 11 日至 12 日，参加了在墨西哥举办的 SMTA 博览展，9 月 11 日至 13 日，分别在越南参加了国际电子生产设备暨微电子工业展和印度的电子生产设备展览会，期待这些活动能够为公司带来更多的合作机会。

通过这些策略的实施，我们致力于将公司打造成为最具竞争力的自动化精密装备制造和服务提供商。感谢您的关注！

2、公司有没有给华为海思提供设备或产品

答：您好！公司主要产品为锡膏印刷设备、点胶设备、封装设备和柔性自动化设备。其中，锡膏印刷设备、点胶设备及柔性自动化设备应用于电子工业制造领域的电子装联环节，下游应用广泛，可应用于消费电子、汽车电子、网络通讯、航空航天、医疗器械、智能家居等行业的生产制造。封装设备主要应用于电子工业制造领域的封装环节及半导体封装环节，可应用于 LED 照明及显示器件、半导体芯片封装环节。公司产品性能已达到或超越国际顶尖厂商水平，获得了包括富士康、立讯精密、华为、鹏鼎控股、比亚迪、中国中车、吉利汽车、海康威视、京东方、木林森等各下游领域龙头客户的订单和认可，从而积累了庞大且优质的客户资源，获取了行业内的品牌知名度。公司在全球七十多个国家和地区注册了商标“GKG”，产品销往全球五十多个国家与地区。感谢您的关注！

3、公司能否回购 5000 万元股票用于注销？

答：您好！首先，感谢您对公司的关注和建议。二级市场的表现受到诸多因素的影响，包括整体市场环境、资金偏好以及板块轮动等。公司对此持续保持高度关注，并致力于通过稳健的经营和透明的信息披露，为投资者提供准确的市场信息。

公司始终以企业的长期发展为核心，不断优化战略布局和提升经营管理水平，以期实现更好的业绩，回馈广大投资者的信任与支持。关于股份增持或回购计划，我们严格遵守相关法律法规的要求。一旦有相关计划，公司将及时履行信息披露义务，确保投资者能够第一时间获取相关信息。我们珍视每一位投资者的意见，并将这些宝贵的建议作为推动公司发展的重要参考。再次感谢您的关注与支持，我们期待与您共同见证公司的成长与进步。

4、求董事长增持 100 万元股票，传递信心

答：您好！首先，感谢您对公司的关注和建议。二级市场的表现受到诸多因素的影响，包括整体市场环境、资金偏好以及板块轮动等。公司对此持续保持高度关注，并致力于通过稳健的经营和透明的信息披露，为投资者提供准确的市场信息。

公司始终以企业的长期发展为核心，不断优化战略布局和提升经营管理水平，以期实现更好的业绩，回馈广大投资者的信任与支持。关于股份增持或回购计划，我们严格遵守相关法律法规的要求。一旦有相关计划，公司将及时履行信息披露义务，确保投资者能够第一时间获取相关信息。我们珍视每一位投资者的意见，并将这些宝贵的建议作为推动公司发展的重要参考。再次感谢您的关注与支持，我们期待与您共同见证公司的成长与进步。

5、公司产品外销，主要销往哪些国家

答：您好！截至 2024 年 6 月 30 日，公司产品外销国家主要为墨西哥、印度、越南等。公司自 2007 年开始关注海外市场，依托新加坡子公司 GKG ASIA 覆盖并由其为海外客户提供技术支持与服务，子公司在马来西亚、越南、印度、墨西哥等电子行业集中的境外市场区域设立了服务网点，为海外客户提供优质服务。

公司积极拓展国际市场，近期参与了一系列重要的海外展会。在 2024 年 9 月 11 日至 12 日，参加了在墨西哥举办的 SMTA 博览展。紧接着，从 9 月 11 日至 13 日，又分别在越南参加了国际电子生产设备暨微电子工业展和印度的电子生产设备展览会。这些展会不仅是公司展示最新技术和产品的绝佳舞台，也是公司与全球潜在客户建立联系的重要机会。通过这些高规格的展会，不仅成功地提升了公司的国际形象，还深入了解了行业的最新动态和技术革新。这些宝贵的信息和经验将帮助公司不断优化产品，满足市场需求，确

保在激烈的市场竞争中保持领先地位。期待这些活动能够为公司带来更多的合作机会，并推动公司的持续发展和创新。感谢您的关注！

6、公司除过做设备外，有没有做产品的想法

答：您好！公司的愿景是成为最具竞争力的精密自动化装备制造和服务提供商。秉承着“卓越品质是价值与尊严的起点，满足客户是创新与发展的源泉”的价值理念，坚定落实公司“共享技术平台+多产品+多领域”的研发布局，实现公司产品从单个“单项冠军”迈向多个“单项冠军”的战略。

公司未来产品发展规划有以下几点：首先，巩固单项冠军锡膏印刷设备的市场领导地位，持续优化产品，推进产品迭代升级，继续保持产品品质、工艺方案及技术支持等多方面的竞争优势。其次，在传统 LED 固晶机出货量取得突破之后，继续推进产品优化及供应链降本增效，扩大交付边际效应，提升产品毛利率。技术的沉淀、产品的升级增强了点胶设备的核心竞争力，公司充分发挥品牌影响力及客户协同效应，稳步提升市场占有率。最后，增加应用于泛半导体及半导体产品的资源投入，积极引进行业专业人才提高产品性能，提升新产品的开发能力。感谢您的关注！

7、公司存货 5 个亿，是要是 在手未交付的设备还是什么，是否全部售出，有无跌价计提

答：您好！截至 2024 年 6 月 30 日，公司存货账面价值 5.47 亿元，同比增加 24.44%，其中发出商品 3.53 亿元，占比 64.55%，同比增长 23.42%。存货增加较大，主要是发出商品增加较多，即已发货但未验收。存货跌价准备或合同履约成本减值准备 0.26 亿元。感谢您的关注！

8、公司在做设备的同时，有没有做产品的想法计划

答：您好！公司的愿景是成为最具竞争力的精密自动化装备制造和服务提供商。秉承着“卓越品质是价值与尊严的起点，

	<p>满足客户是创新与发展的源泉”的价值理念，坚定落实公司“共享技术平台+多产品+多领域”的研发布局，实现公司产品从单个“单项冠军”迈向多个“单项冠军”的战略。</p> <p>公司未来产品发展规划有以下几点：首先，巩固单项冠军锡膏印刷设备的市场领导地位，持续优化产品，推进产品迭代升级，继续保持产品品质、工艺方案及技术支持等多方面的竞争优势。其次，在传统 LED 固晶机出货量取得突破之后，继续推进产品优化及供应链降本增效，扩大交付边际效应，提升产品毛利率。技术的沉淀、产品的升级增强了点胶设备的核心竞争力，公司充分发挥品牌影响力及客户协同效应，稳步提升市场占有率。最后，增加应用于泛半导体及半导体产品的资源投入，积极引进行业专业人才提高产品性能，提升新产品的开发能力。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 12 日