

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：2025-004

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 05 月 06 日下午 16:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 邱国良 董事兼总经理 刘小宁 财务总监 宋开屏 董事会秘书 邱靖琳 保荐代表人 付爱春 独立董事 王钢 独立董事 谢园保
投资者关系活动主要内容介绍	1.目前的业务增长情况如何？未来有哪些具体的市场扩展计划？ 答:您好！公司 2024 年度公司营业收入同比增长 15.75%，2025 年一季度公司营业收入同比增长 27.23%，未来公司将继续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。随着 COB、MiP 技术的不断成熟，市场需求比重持续提升，公司充分发挥固晶机在芯片小型化趋势上设备效率及稳定性的优势，加大力度拓展 Mini/Micro LED 固晶机业务，提升市场占有率。增加应用于泛半导体及半导体产品的资源投入，提升新产品的开发能力和渠道拓展能力，加大力度提升现有产品的市场占有率。感谢您的关注！ 2.存在非经常性收益波动风险吗？库存减值风险是否可控？ 答:您好！公司非经营性收益占比不高，不存在波动风险。库存减值正常，风险可控。感谢您的关注！ 3.计划如何保持或提升盈利水平？如何改善现金流？ 答:您好！公司持续深耕自动化精密装备主业，同时将结合市场发展和自身优势，继续加大新领域的技术研发，推动公司健康可持续发展。2024 年度公司经营活动产生的现金流量净额为负主要系报告期支付供应商材料款同比增加，而销售收款因长期应收款增加，同比增幅小于材料支付款增幅所致。公司将持续关注应收款回收，加大催收力度，同时加快存货周转，持续降本增效，改善现金流。感谢您的关注！ 4.在成本控制方面采取了哪些有效措施？AI 技术对生产效率的实际提升效果如何？ 答:您好！公司大力推动“降本增效”专项行动，持续推进管理体系的信息化、数字化建设，完善和优化工作流程，提高生产效率。加强全面预算管理，强化全员、全要素、全过程的成本管控，加强精益化管理，充分运用信息化手段
--	---

	提高精细化的管理水平，提升公司盈利能力。同时通过技术升级、生产管理、供应链管理、规模化生产等方式降低成本。感谢您的关注！ 5.联合研发的印检贴一体机已获专利，该产品商业化进度及预期市场规模如何？ 答:您好！该产品已经量产并交付客户，感谢您的关注！ 6.在技术研发上的投入情况如何？近期有哪些创新成果？ 答:您好！公司 2024 年度及 2025 年一季度研发投入占营业收入的比例分别为 9.12%、9.88%。2024 年度，研发中心进行了多项技术创新与应用，如将 AI 视觉模型应用于封装设备中的芯片检测及缺陷检测、点胶机的胶点检测、植球机的缺陷检测；开发了一套图灵完备的低代码视觉平台，以快速应对不断变化的视觉需求，多个新项目中得到应用；将 3D 视觉应用于五轴点胶机的胶路引导与检测环节，提高了点胶的精度、稳定性和检测的效率；电气工程领域升级了电气集成开发方式，并开发出特有的能嵌入到机械模組的控制驱动产品；研发并储备了先进封装领域“印刷+植球+检测+补球”的整线技术。感谢您的关注！ 7.组织文化、人才管理策略和资金状况能否支持公司的长期发展？ 答:您好！公司秉承“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，始终以立志成为最具竞争力的精密装备制造与服务提供商为企业愿景。公司高度重视人才资源的发展，将提高员工素质和引进高层次人才作为公司发展的重要战略任务。公司未来会持续引进高
--	---

	水平的高级管理人员、技术人才和营销人才，扩充公司自身的人才团队。进一步完善薪酬与绩效考核体系，优化薪酬与个人业绩的挂钩机制，敢于拉开激励差距，善于提供发展机会，探索建立中长期股权激励计划，激发员工积极性和创造力。公司将加强应收账款及库存管理，加快应收账款回收，有效降低库存，促进资金周转，全面提升公司经营质量和运营效率。感谢您的关注！ 8.未来的增长潜力如何？有哪些内外部因素可能影响增长？ 答:您好！公司 2025 年一季度延续增长态势，实现营业收入 19,655.83 万元，同比增长 27.23%；归属于母公司股东的净利润为 3,320.97 万元，同比增长 208.34%；扣除非经常性损益的净利润 3,146.35 万元，同比增长 235.72%。扣除非经常性损益的净利润连续 4 个季度环比增长，展现出稳健的发展势头。2025 年一季度收入增长的原因主要系下游以手机为代表的消费电子需求回暖、AI 服务器需求的增长、新能源车渗透率的提升等带来电子装联设备需求的增长。净利润同比、环比增长较快，主要原因系毛利率的提升。一方面，部分业务收入中高端产品的占比持续提升，推高了该业务的毛利率；另一方面，高毛利率的业务营收结构占比进一步提升。感谢您的关注！ 9.在国际扩张方面有何计划和策略？ 答:您好！公司的海外市场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。感谢您的关注！ 10.部分芯片依赖进口，若中美摩擦升级，是否有国产替代方案？ 答:您好！公司一直重视产品的自主研发与知识产权的合
--	--

	规，当前的产品与技术都不存在被国外企业卡脖子的问题。感谢您的关注！ 11.国家鼓励科技企业并购，是否计划通过收购补足半导体设备产业链短板？ 答:您好！公司紧紧围绕自身战略规划，聚焦自动化精密装备主业，持续做好经营管理，后续如有收购、并购事项，会严格按照相关法律法规规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 05 月 06 日