

证券代码：688610

证券简称：埃科光电

合肥埃科光电科技股份有限公司

投资者关系活动记录表（2023年11月9日-2023年11月10日）

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	天弘基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、国联证券股份有限公司、上海证券股份有限公司
时间	2023年11月9日-2023年11月10日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：董宁 董事兼营销总监：叶加圣 董事会秘书兼财务总监：张茹
投资者关系活动主要内容介绍	现场交流及主要问答： 问：公司在图像采集卡领域的市场地位？ 答：国产厂商中处于领先地位。公司2016年推出了首款图像采集卡，相较于同行有明显的先发优势；后来，随着产品不断的迭代升级，形成了系列产品，处理速度、兼容性等指标都处于行业领先水平。 问：请介绍公司新产品3D相机、红外相机的进展。 答：3D相机目前基本完成内部测试；红外相机也已经完成测试，处于客户验证阶段。 问：公司红外相机所用行业和检测场景？ 答：主要用于光伏领域硅片检测。

问：公司 3D 相机的技术路线？

答：3D 相机方面，公司首先推出的是基于线激光技术路线的产品。

问：视觉检测和 X 光检测关系是怎样的，公司是否有 X 光检测相关产品规划？

答：都属于非接触式检测，根据不同场景、不同检测需求适用不同的检测手段。视觉手段主要检测物体表面形貌，X 光可穿透检测物体内部。在实际应用中有时需要多种手段共同作用来满足检测需求。公司目前没有关于 X 光检测产品的明确规划。从长期发展目标看，公司产品定位是多种信号的非接触式传感。

问：公司产品在光伏行业的应用主要有哪些？

答：各个工艺段都有涉及，包括前段硅片的分选、镀膜及其后段的电池片和组件。

问：公司前几年光伏业务量不多的原因，未来展望？

答：光伏行业在效能和成本之间相对比较偏重成本，对价格相对敏感，而公司之前规模不大，团队建设还不完备，对市场的需求挖掘不够充分。近年来可以看到视觉产品在光伏行业的应用空间是存在的，在提高良品率、降低返工率等方面有显著效用。因此，未来随着团队建设的不断完善，公司对光伏行业的业务拓展和需求挖掘能力也会提升。

问：怎么看机器视觉在新型显示领域的需求？

答：影响因素比较多。一方面受显示面板行业本身的景气度和相关设备的投资周期影响；但另一方面显示面板的视觉检测设备和核心零部件还有大量的国产替代的机会和空间，目前国产厂商主要做的是后道 Module 段的检测，前道 Array 和 Cell 段还有大量国产替代的需求。

问：公司怎么看公司产品在半导体领域的发展空间？

答：目前半导体量检测设备的国产化率很低，随着国内半导体行业的不断发展和零部件全面国产化的需求，潜在市场空间很大。

问：请介绍公司锂电相关业务今年情况和未来的发展前景。

答：锂电今年以来终端新增产能投资较前几年有所放缓，下游设备商招标情况普遍不理想，公司相关业务也受到影响。拉长周期看，我们依然看好锂电行业对机器视觉产品的需求，主要有三方面原因：1) 新能源车的渗透率还将进一步提升，新能源车对燃油车的替代趋势不变，对新增产能尤其是先进产能的需求仍在；2) 中国锂电行业处于全球优势地位，未来将打开更广阔的海外市场，随着国产汽车的出口量提升以及龙头企业去海外建设产能，都将带来更多相关产品需求；3) 锂电行业的机器视觉渗透率仍然较低，虽然近期锂电行业新建产线有所收缩，但是已有产线中机器视觉还有存在较大增长空间，前期阶段重在产能构建，现阶段成本、工艺、质量有更高的追求，设备投资中机器视觉的渗透率会有所提升。

问：公司业绩下滑的主要原因？

答：外因方面今年公司业务占比较高的锂电、新型显示行业下游设备商需求情况不太理想，对公司业绩产生较大影响；内因方面公司在销售团队的打造上还有很大的进步空间，未来会在挖掘客户的潜在需求和市场开拓上继续提高。

问：请介绍公司目前销售团队基本情况。

答：公司销售团队特点是年轻、工程师比例高、整体素质高，大部分销售人员拥有较高的学历背景，是一只非常富有活力和潜力的队伍。公司销售团队的优势是学习和适应能力强，弱势是队伍年轻，经验尚显不足，需要一定的培养周期。未来，公司会补足短板，在新客户开拓、老客户需求挖掘等方面对销售团队提出更高的要求，也会引入更多资深销售壮大队伍。

附件清单(如有)	无
日期	2023 年 11 月 13 日