# 证券代码：688652 证券简称：京仪装备

**北京京仪自动化装备技术股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2024-002

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | [ ] 特定对象调研 [x] 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（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国泰君安、中航信托、建信信托、九泰基金、北京朗玛峰创投、汇丰晋信、新华基金、招商证券、上海晨燕资产、深圳进门财经、才华资本、中金公司、上海方物私募、红杉中国、上海睿扬投资、中信建投、太平洋资产、上海递归私募、瑞兆投资、长江证券（上海）、大湾区共同家园发展基金、浦银安盛基金、北京成泉资本、泓德基金、长盛基金、汇泉基金、上海泾溪投资、上海度势投资、相聚资本、深圳榕树投资、摩根士丹利基金（中国）、前海开源基金、粤佛私募基金、中邮证券、申万菱信基金、山证研究所、财通基金、兴证全球基金、北京橡果资产、万得信息、鑫元基金、中邮创业基金、上海九祥资产、上海南土资产、山西证券、民生加银基金、北京大道兴业投资、东方基金、华泰保兴基金、财通证券、国融基金、海南三花私募基金、平安银行、恒越基金、保银资产、上海瞰道资产、上海东方证券、招商基金、泰山财险、中泰证券、北京厚贤投资、深圳兴海荣投资、银华基金、东北证券上海研究咨询分公司等 |
| 时间 | 2024年08月31日 16:00-17:00 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事兼总经理 于浩董事会秘书兼财务总监 郑帅男 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. 公司2024上半年经营情况介绍

**经营指标：**上半年营业收入5.05亿元，较上年同期增长17.49%；归属于上市公司股东的净利润0.80亿元，较上年同期增长2.05%。各项业务保持稳健增长，公司盈利能力进一步提升。 **公司科研：**截至2024年上半年，公司拥有发明专利101项，总专利315项。承担了国家级专项课题。公司重视核心技术的研发，加大研发投入，本期研发费用0.45亿元，较上年同期增长63.28%。**技术进展：**chiller设备超低温已经实现了-70度的低温控制，目前向-120度低温区间发展。Scrubber集成一体机已取得验证订单，海外市场有序进展中。未来公司布局包括多关节大气洁净机械手、晶圆载物台等设备。1. 投资者交流问题汇总

**1、Q：公司今年的新签订单情况如何？**A：公司目前订单充足，上半年新签订单约10.5亿元，目前在手订单约22亿元。公司预测全年累计新增订单将达到16—19亿元，具体看大客户扩产情况。**2、Q：公司原股东限售股份今年年底要面临解禁，后续股东情况如何？**A：现在除了安徽北自持股平台以外，年底符合解禁的原股东有13家，合计持股有3200多万股，加上安徽北自合计解禁的原股东有14家，累计持股超6000万股。安徽北自持股平台内有些股东为公司的董监高或核心技术人员，将受到减持的限制。我们公司尊重股东的意愿，会提前和股东沟通减持计划，目标是要维持公司整体股东的稳定，以及整个市场的稳定。**3、Q：售后服务的两大部分：备品备件与售后人员，哪一个放在成本端？**A：这两类都计入到成本端。**4、Q：公司在手订单中，客户结构情况如何？** A：公司目前在手订单约22亿元，主要来自成熟和先进制程客户。先进制程（包括先进逻辑及存储）占比达到65%，其中先进逻辑和存储各占一半。**5、Q：今年新的会计政策涉及保证类质保费用的列报新规定，对公司业务有影响吗？**A：基于财政部推行的《企业会计准则应用指南汇编（2024）》，设备类行业公司都会进行调整，会对财务报表的编制和报告产生影响，尤其是在处理保证类质保费用时。这种变化要求企业更加精准地报告财务状况和业绩，但不会对公司营业收入、净利润、净资产等有重大影响。**6、Q：随着公司规模越来越大，公司如何通过激励手段不断保持团队的合作和创新能力？**A：公司注重激发组织和员工活力，不断探索优化员工激励机制，通过薪酬、奖金等短期方式，并将结合股权和期权等长期激励，将优势资源向高绩效员工倾斜，不断培养、吸引优秀的管理及技术人才，将管理层、员工的绩效同公司利益紧密结合在一起，保持团队的合作和创新积极性。**7、Q：长期来看，公司整体毛利率保持在什么水平？**A：公司近期毛利率下降，主要系规模化上量后，客户向下议价，新研发的高毛利产品扩产受制约，原物料例如绝缘液受美国公司停产预期影响，国内供应成本高（目前触底）。但目前也有几个利好的因素:1、公司一些高毛利产品，比如低温设备，从它的应用量和装机量来看，后续有一个比较明显增加的趋势。2、绝缘液的影响，实际上基本已经触底，后续随着国产绝缘液的替代，成本的压力会有所减轻。3、公司这两年一直在做内部的成本优化，所以总体来说对毛利的保持我们还是比较有信心的，长期来看，毛利会稳中有升。**8、Q：客户是不是存在压价的问题？**A：公司一直是在充分竞争背景下逐步发展的，近年来凭借先进的产品性能、卓越的产品质量和优秀的售后服务取得了客户的信任，市场占有率不断突破。公司一方面通过控制供应链管理去控制生产成本，另一方面通过持续加大研发投入，以客户需求为导向，推出满足客户更多需求的新功能、新模块和新产品，以提高议价能力。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2024年09月04日 |