

证券代码：300220

证券简称：ST金运

# 武汉金运激光股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 checked="" 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	21世纪经济报道记者陈红霞、实习生崔源
时间	2023年05月31日 10:00-12:00
地点	公司六楼会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 李丹 证券事务代表 石慧 投资经理 李志强
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方就公司经营特别是2022年情况以及下步措施进行了交流。主要内容整理如下：</p> <p><b>1、目前公司的发展战略：</b> 公司发展战略不变，坚持秉承利用数字技术改造传统产业的数智化战略规划，继续经营以高端数字激光装备制造为主的工业智能应用和以IP衍生品运营业务为主的商业智能应用两大板块业务。</p> <p><b>2、去年公司激光装备业务平均毛利率增长超过5%，主要原因：</b> 两个方面，一是此前中高端产品的研发布局产生成效，产品销售结构有所优化，如三维五轴摆头切管机、高速智能激光模切系统、大幅面高速高精度激光裁床等高毛利率产品销售收入占比有所提升；二是公司海外收入占比提升，外销毛利率水平高于内销。</p> <p><b>3、去年激光设备行业的下游需求整体情况，对公司业绩带来的影响：</b> 根据《2023中国激光产业发展报告》，2022年中国激光设备市场整体销售收入规模与2021年持平，但下游需求的行业结构有一定的变化，如消费电子行业需求下降，设备投资相较上一年度明显减少；新能源行业处于高景气度周期，锂电、新能源汽车、光伏行业需求持续增加；通用激光加工装备需求有所下滑，终端客户对柔性化、定制化需求</p>

持续升高。

公司 2022 年柔性非金属激光业务的振镜系列产品受益于柔性化、定制化需求提升，销售收入大幅增加，其中在包装印刷行业应用中，终端客户定制化需求持续升高，以往的大批量订单持续减少，而小批量、多样式、快交付的订单增多，致使能适应高效率柔性化生产的振镜设备需求持续增加。公司的多功能激光模切机系列等自动化振镜系列产品，可与数码印刷机实现无缝衔接，帮助客户缩短生产时间提高生产效率。

#### **4、公司在激光板块的研发投入情况：**

激光板块的研发以市场和客户需求为导向，采用自主研发、合作研发和产学研等方式。具体来看，研发主要立足于原市场客户新需求、新细分领域的技术替代需求，持续做好明星产品的迭代升级和创新，做精做深行业客户，坚持“小而美、专精特”的思路。如，公司的多卡盘组合激光切管机，实现了完整加工整根管材的能力；自动视觉识别异形管件截面激光切管机，解决了异型管的全自动上料难题；在自行车行业推出了铝管无渣切割方案及切管、打孔、攻牙、标记一体化解决方案；模块化的大幅面可拆装式的高速切割机，用普通货柜即可向海外运输超宽超大幅面的设备；加大了高速智能激光模切系统的研发投入，完成了卷对卷、卷对片高速智能激光模切系统的迭代升级，自动化程度和激光精度均得到有效提升；完成了视觉系列激光切割平台相关软件的自主研发和升级；对高速高精度激光裁床进行了加工幅面、激光功率、配套功能等方面的迭代升级，增强了开拓定制化激光裁床的市场能力。

#### **5、公司 2022 年经营中向好的方面：**

整体毛利率提升了 2%，其中激光设备制造板块毛利率提升 5.51%，IP 衍生品运营板块提升 4.31%。

经营性现金流情况有所好转，2022 年公司经营性现金流量净额虽负 1007 万元，但较 2020 年、2021 年净流出大幅减少，且 2022 年四季度已转正，表明公司通过经营策略调整，现金流情况已逐步好转，公司因开拓 IP 衍生品运营业务连续“失血”情况逐步“止血”。

激光设备制造板块盈利能力逐步恢复，营业收入下滑较小，毛利率水平提升较大，对经营发展有支撑。

#### **6、根据今年一季度的数据情况，公司能实现较快增长的激光设备产品：**

2023 年以来在国家出台各类政策日益改善宏观经济环境的良好局势下，无意外风险情况下，预计激光设备制造业务在保持前期规模的基础上将呈现一定增长趋势。公司金属激光业务的激光焊接系列产品、三维五轴切管机系列产品增长较快；柔性非金属激光业务的激光裁床产品和打标设备增长较快。

#### **7、公司进入 IP 衍生品运营行业的考量，及该业务与激光设备业务之间的发展关系：**

公司自 2013 年起先后在 3D 打印文创领域，AR、VR 及三维全息在商业、旅游、地产、教育、出版等领域应用做了较多探索，组建了互联网、消费品文创及 3D 显示团队，并沉淀了相关的应用技术。结合已构建的业务要素能力，通过市场调研，公司在 2017 年下半年开始布局，从使用无人零售设备销售 IP 衍生品方式为切入点进行 IP 衍生品运营业务。此举是公司利用多年积累的数字技术应用及运营能力，希望在文创行业的 IP 衍生品运营领域获得较快发展和市场增长。这也是公司根据数智化战略寻找的第二增长曲线。

公司的激光设备制造是存量业务，发展战略是“小而美、专精特”；IP 衍生品运营属于增量业务，以期构建新的利润增长点。两块业务独立发展，其所处的行业、下游客户、产品形态、运营模式等均不相同，公司希望两块业务能够共同发展。

#### **8、截至去年末，公司 IP 衍生品业务已无线下门店，今年的线下门店计划：**

	<p>公司在 2023 年暂无新开门店计划。</p> <p><b>9、去年公司经营现金流净额为负数的改善措施，及去年末公司货币资金为 1707.43 万元的现金压力情况：</b></p> <p>经营现金流情况自 2022 年下半年起已逐步改善提升，2022 年四季度和 2023 年一季度的经营性现金流净额已转正，主要是公司通过加强预算和资金管理使运营效率有所提升所致。其中，公司在收缩 IP 衍生品运营业务的线下规模后，经营性现金流净流出情况有极大改善。</p> <p>依今年经营计划，公司不存在较大的资金压力。一方面，公司没有规模性扩张投资安排，现有资金及全年现金流状况可保障公司持续经营，此外还备有银行贷款、公司实控人的一致行动人依减持股份用途给予公司资金资助的增量资金渠道；另一方面，公司在 2023 年会重点做好资产变现工作，处置部分闲置非经营性资产、加强存货变现、及时回收投资资金，以增加现金流和流动资产；同时，公司还将加强应收账款和其他应收款的管理和回收，通过催收、仲裁、诉讼等方式清收。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月31日