

证券代码：300220

证券简称：金运激光

# 武汉金运激光股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	2021年度网上业绩说明会线上参加人员
时间	2022年05月12日 15:00-17:00
地点	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理兼代财务总监 梁萍 董事会秘书兼副总经理 李丹 独立董事 喻景忠 独立董事 杨汉明
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 在激光熔覆业务行业整体规模较小，未来3-5年会扩大市场份额吗？</b></p> <p>答：由于激光熔覆业务行业整体规模较小，公司首先以做深做精客户为目标，争取在行业细分领域内成为部分龙头企业配套涂层服务供应商。在整体经济形势向好、技术应用更广泛推广、行业需求增加等外部因素促进下，公司具备扩大市场份额的能力，但其具体的情况，暂无法提前预计。感谢您对公司的关注。</p>

**2. 公司如何应对激光器、数控系统等核心零部件国产替代严重，行业竞争激烈，价格降低带来的考验？**

答:您好，公司在产品和渠道上的应对措施是：在产品方面，坚持打造“专精特新”的明星产品，提高产品研发效率，加强中高端产品迭代升级力度，优化产品结构，提升高毛利率、高附加值产品的销售占比。在市场开拓方面，国内市场细化区域管理，国外市场加强直销渠道开拓，逐步提升直销客户销售占比。此外，公司将持续强化销售团队建设，提升销售管理和售后服务能力，进一步强化利润导向意识，提升合同质量，以保证产品盈利水平。

**3. IP衍生品运营业务，国内的对比友商有哪些？强化IP的存在感公司团队是如何进行包装策划的？**

答:IP衍生品运营业务，市场公认的龙头是产业链一体化的泡泡玛特，其他同行业玩家或擅长IP设计或擅长IP运营或擅长产品生产。目前IP衍生品主要品类的潮玩盲盒，形成了产品同质化的趋势。针对差异化产品的开发，公司2021年开发了NFT潮玩（盲盒2.0），于7月上线发售；在此基础上，2022年1月推出了潮玩盲盒的新品类“NFT BOX”。相较传统盲盒，公司开发的新产品是将IP潮玩的实体和虚拟产品相互映射，虚实结合，打造科技型盲盒，创造新奇特需求，强化IP存在感，丰富用户体验。“IP 小站”APP及小程序上可了解产品的形态及具体的体验玩法。感谢您的关注。

**4. 公司IP业务在渠道运营上是以自营直销为主，辅助非自营分销，目前自营直销的优劣势有哪些？**

答:您好。公司自营直销相对优势体现在线下，线下以智能零售终端为主要销售渠道，截至2021年年末，公司在营线下智能零售终端1799台，在行业内处于较领先水平。线上自营通过公司微信小程序及第三方平台实现，运营能力较弱，销售收入占比较低，需要下步重点强化。谢谢。

**5. 领导你好！为提振公司板块业绩，逐步扭转亏损局面，在产品和运营策略上做了努力？**

答:针对造成亏损的原因，公司改善盈利能力的措施：1、

激光板块加大海外市场开拓，提高直销占比，提升销售毛利率；  
2、IP衍生品运营板块优化产品和渠道结构，推出NFT系列新产品，强化电商运营，提高新产品销售占比，保持适度销售规模情况下尽快实现该板块盈亏平衡。上述措施，正在工作中实施。  
感谢您的关注。

**6. 盲盒市场同质化竞争越来越严重，消费者容易产生审美疲劳，公司有什么应对措施吗？能像瑞幸咖啡那样抓住消费者猎奇心理不断推出爆品吗？**

答:投资者，您好。至目前，潮玩盲盒的产品同质化已显现，存在您提到的问题。对此，公司立足于产品的创新，将数字技术（如区块链、AR、VR等）应用到产品中，为用户提供虚拟玩偶、虚拟场景互动的新体验，以相较于传统实体潮玩盲盒形成差异化产品。报告期内，公司在开发新品类盲盒、丰富盲盒新玩法、延长IP生命周期等方面展开相关工作，持续调整和构建IP衍生品运营业务的竞争力。公司2021年开发了NFT潮玩（盲盒2.0），于7月上线发售；在此基础上，2022年1月推出了潮玩盲盒的新品类“NFT BOX”。

**7. 公司在去年接待调研和市场沟通频次较少，22年有计划加强吗？**

答:22年，将在投资者关系管理方面结合公司业务发展情况、投资者需求以及相关规定加强与投资者的交流和沟通。感谢您的关注。

**8. 领导你好，疫情还在持续，IP运营业务线下渠道的机器人点位拓展处于扩张阶段，亏损压力变大，公司战略方面有计划做调整吗？**

答:公司在产品和运营策略上都做了优化调整。在渠道方面，控制线下点位租凭成本，优化调整点位，同时配合新产品特色对线下机器人设备迭代升级，提高用户的关注度和购买欲望；加大线上投放力度，拟提升线上销售收入占比。在产品方面，公司在NFT潮玩（盲盒2.0）的基础上持续研发探索新品类，在2022年伊始推出NFT系列产品，并在一季度获得了“NFT”纯文字商标在16类办公用品、28类健身器材（玩具）、20类家具

(艺术品)三个大类的注册。NFT系列产品将采取“小批量、高周转、持续曝光”的运营策略,延长IP的产品生命周期,以期提高产品平均毛利率。感谢您的关注。

**9. 请问领导,公司接下来打算如何改善盈利能力呢?**

答:投资者您好,感谢对公司下步发展的关注。公司改善盈利能力的措施在2021年年报中做了汇报,如下:1、激光板块加大海外市场开拓,提高直销占比,提升销售毛利率;2、IP衍生品运营板块优化产品和渠道结构,推出NFT系列新产品,强化电商运营,提高新产品销售占比,保持适度销售规模情况下尽快实现该板块盈亏平衡。

**10. 目前公司存货规模较大,占用了公司营运资金,也会产生存货跌价及减值的风险。公司该如何处理呢?**

答:公司将持续加强存货动态管理工作,对存货进行清理变现,提高存货周转速度,降低存货减值风险。

**11. 中国潮玩还在起步阶段,还有很多市场空白,如何打造营销超级ip产品出圈拉动业绩?**

答:目前IP衍生品主要品类为潮玩(盲盒),形成了产品同质化的现状。因此,在市场空白空间较多的前提下,如何结合数字技术(如区块链、AR、VR等)在IP衍生品运营上的应用趋势,开拓虚实结合的盲盒新品类“NFT潮玩系列产品”是公司报告期内在探索和实践的,以相较于传统实体潮玩盲盒形成差异化产品。2021年,公司在开发新品类盲盒、丰富盲盒新玩法、延长IP生命周期等方面展开相关工作,持续调整和构建IP衍生品运营业务的竞争力。公司2021年开发了NFT潮玩(盲盒2.0),于7月上线发售;在此基础上,2022年1月推出了潮玩盲盒的新品类“NFT BOX”。谢谢

**12. 领导你好,建议公司开业绩说明会可以像南宁糖业一样提问可以抽奖送礼品,比如送公司的潮玩,可以近距离接触公司产品了解公司。**

答:您好,您的建议已收悉,我们将认真考虑在合适的时机将产品回馈给股东,让股东对公司产品有更多更直观的了解和体验,从而更了解公司。谢谢

	<p><b>13. 公司在高端数字激光装备制造业务方面是如何拓展客户的?</b></p> <p>答:线上线下相结合的方式。线下展会、行业客户运营等,线上新媒体方式推广等。谢谢。</p> <p><b>14. 激光装备制造业务生产所使用的铁、钴、镍等金属原料价格上涨较大,部分电子元器件存在供应紧张的情况,导致公司生产成本上升。公司如何应对成本上升的压力?</b></p> <p>答:公司将进一步加强对原材料市场发展形势的动态跟踪,持续开展控本增效行动,优化供应商管理体系,做好库存管理工作,优化产品工艺,提升材料利用率,降低产品废品率和不良率,降低可控材料的采购费用。谢谢!</p> <p><b>15. 公司未来会在虚拟数字人领域计划布局吗?</b></p> <p>答:投资者您好,公司目前推出的“NFT潮玩”盲盒可以生成虚拟玩偶,这是公司对潮玩盲盒新玩法、新体验的尝试,不同于“虚拟数字人”。公司还未涉及虚拟数字人的业务,先做好当下的产品,谢谢。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022年05月12日