

湖北京山轻工机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-03

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信建投：韦 钰、薛林立、程家麒 财信人寿：黄义凯 国富人寿：王 浩 亚太财保：孙永泰 泰康资产：王广国 天治基金：冯 超 光大保德信：魏宏达 中科沃土：黄艺明 国泰基金：施 钰 凯石基金：朱 亮 长城基金：周诗博 恒生前海：周 磊 工银瑞信：邢梦醒 益民基金：张树生 天弘基金：涂申昊、祁世超 华夏基金：胡钰曦 常春藤资产：蒋 煜 厦门中略公司：侯传波 长安汇通：于卿婵 融信盈通资产：陈 霖 新同方投资：杨 涛 淡水泉投资：林盛蓝 鹤禧投资：宋正园 阳光天泓基金：刘汉云 禾永投资：马哲峰 环懿投资：李海立 申九资产：朱小虎 正圆投资：黄瑞赟</p>

	<p>陆宝投资：马诚浩 乾弘久盛：徐利冕 彤源投资：庄 琰 鸿道投资：王 凯 青骊投资：于利强 理成资产：谢定禾 红衫资本：Stephanie Song 鼎屹投资：罗敬军 宁泉资产：陈逸洲 晟视天下资产：张 旭 中欧瑞博：孙清华 泽铭投资：安晓东 鲸航资产：沈海兵 泓澄投资：曹中舒 中信银行：潘 佳 信银理财：宁 宁 华泰资产：王海山 东海证券：刘希辉</p>
时间	2021年7月22日 19:30-20:30
地点	于会议室进行电话会议
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书 周家敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次机构投资者电话调研会议由中信建投组织，公司副总裁兼董秘周家敏先生应邀参加电话会议。会议开始，周家敏先生向投资者介绍了公司基本情况、总体战略规划和业务进展。然后电话会议采取问答的形式，周家敏先生就机构投资者关注的问题给予详细解答，帮助投资者更全面地了解公司的经营情况。</p> <p>1. 今天下午公司发布了控股股东增持和持股5%以上股东减持的公告，可否详细介绍一下资金来源和去向？</p> <p>回答：本次减持的是公司二股东祖国良先生，他是2017年公司重组收购晟成光伏时，通过换股成为公司股东的，此后他一直没有减持。此次减持是缴纳4年前重组交易税款的需要。此次减持分为两天进行，昨天有一笔大宗交易，承接方为国内某知名公募基金，之前也曾参加过公司定增的沟通。另外基于对公司未来持续发展的信心以及对公司长期投资价值的认可，大</p>

股东进行了增持，承接了剩下的部分股份。

2. 最近金石的异质结设备在客户端有项目中标，请问公司和金石的合作具体包括哪些方面？

回答：我们和金石的合作分两个层面。一是研发和技术方面，金石负责指导公司异质结清洗制绒设备的研发，并且要得到外部客户的认可，具备外部竞争力。二是业务方面，分清洗制绒和自动化两个业务，根据我们和金石的合作协议，未来金石不再从事异质结清洗制绒和自动化设备业务，我们将成为金石清洗制绒的唯一供应商和自动化设备的首选供应商，同时我们为其他客户供货不受限制。

3. 公司布局了异质结电池设备，请问为什么进入这一环节？

回答：从战略上来说，公司一直密切关注异质结市场机会。我们作为组件设备龙头企业，下游客户和电池设备客户高度重合，具有非常好的客户和市场基础。而电池片工艺路线的改变正好给了我们进入这个环节的机会。未来PERC技术会被新技术替代，已经成为行业的共识，只是新技术路线还存在争论。这对我们来说，正好是一个切入电池片环节的机遇。

4. 公司在Topcon电池设备方面有哪些布局？什么时候会有进展？

回答：公司正在和客户进行联合开发。技术路线方面，选择的是PECVD和PVD的二合一设备，预计农历春节前后出样机。

5. 瓦楞包装设备的市场空间和成长性如何？怎么看待数码印刷设备的发展？

回答：关于全球瓦楞包装设备的市场空间，目前还没有统一的权威数据。引用行业里一家同行公司的预测，他们认为有200-250亿元的市场规模。从成长性来看，受益于快递业的快速

	<p>发展和环保力度加大，行业规模持续提升，前景广阔。</p> <p>数码印刷设备相对于传统印刷机来说，不需要制版，打印效果按需定制，满足客户个性化需求，订单灵活，适合小批量个性化生产。数码打印是未来行业的发展的一种趋势，目前属于市场导入期，市场规模正在快速扩大。</p> <p>6. 今年上半年组件开工率走低，公司是否出现客户要求交货延期的情况？</p> <p>回答：头部的组件厂商都是我们的核心客户，今年上半年组件环节承压，但是我们并没有感受到客户投资放缓，相反依然在积极扩产。目前公司在手订单饱满，产能瓶颈突出。因此公司一方面科学排产，扩充人员，提升现有产能利用率；另一方面，积极扩产，争取早日释放新产能。</p> <p>7. 光伏组件设备市场未来展望？</p> <p>回答：我们认为组件设备前景广阔，主要包括以下因素：一是市场空间大，未来整个光伏行业突飞猛进的发展，组件产能的扩充必然带来大量的设备需求；二是组件设备淘汰更新速度非常快，比如有一些2019年新上的设备今年就被更替；三是组件设备具有一定门槛，核心设备厂商并没有大的变化；四是未来后服务市场会发展起来，组件设备环节多，涉及20-30个环节，未来更换升级的市场空间较大；五是自动化率持续提升，目前组件有些环节还是人工生产，未来自动化率还会进一步提升。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021年7月22日