

无锡奥特维科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	易方达基金、鹏华基金、交银施罗德基金、金鹰基金、宝盈基金、长盛基金、长城基金、中加基金、中邮基金、长富汇银、新华基金、建信基金、华夏基金、财通资管、广发证券、银河证券、光大证券、东吴证券、瑞天资本、国金证券、上海德汇、固禾资产、浙商证券、信达证券
时间	2020年11月04日-2020年11月30日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长葛志勇先生、董秘殷哲先生、总经理助理周永秀女士、证券部李翠芬、陶敏燕

投资者关系活动主要内容

公司董事长葛志勇先生及管理团队就投资者关心的问题进行了回复，具体如下：

1、怎么看电池设备和组件设备的替换速度？两者是不是一一匹配的？

答：通常理解电池和组件投资行为是一一对应的，扩硅片就要扩电池，扩电池就会扩组件。实际上电池设备投资和组件设备投资在过去三、四年时间不是一个线性对应，组件从常规向多主栅切换，尺寸又从166—182—210切换，这个过程中组件设备的替换速度要比电池设备替换速度快。电池设备从2017年开始大量投资到现在，连续四年，电池设备2017年的设备还在使用，组件设备（除自动化设备），2016、2017年的串焊机设备已经有淘汰设备了。电池设备和组件设备的投资频率不一样。

我们理解，不能用电池设备的需求来测算组件设备的需求，组件设备的替换频率与电池端的替换频率不一致。我们期望的是逐步的迭代替换，工艺的迭代是逐步的，担心的是两个工艺同时迭代变化，替换太集中，可能会产生共振效应，对客户和我们设备供应商都会有压力。从客户的扩产计划来看，我们估计明年市场有超过100GW的需求。

2、希望了解奥特维的市场空间和公司现在及未来的产品发展方向。

答：市场空间由常规串焊机更新和下游客户扩产新增两部分构成。公司现在和未来都将立足装备行业，为新能源等行业提供优质、高效的设备。

3、对于HJT\Topcon的技术发展对公司的影响

答：HJT\topcon两种工艺，各有优势。HJT性价比目前尚不如topcon。据我们了解HJT更多处于中试线。对公司而言，topcon工艺对公司串焊机无实质影响，HJT工艺的串焊机及相关设备，公司已经在调研和研发。公司立足设备，与各客户保持了良好的沟通，对于新工艺保持紧密跟踪。公司研发团队有能力保持技术领先。

4、目前市场上看182、210mm尺寸的两款设备有的环节是并行的，有的环节是接力的，当前的时间节点您怎看待这两款设备？

答：能满足182、210的设备我们均已推出，现在公司面对客户时不会区别182和210，我们会把我们设备高产能和兼容性告诉客户，由客户根据实际情况作出选择。

5、182mm尺寸的设备如改造成210mm尺寸的设备成本怎么样？

答：对客户来说，最好一台设备两个尺寸可以相互切换。现阶段182是有优势的（产业链已经成熟），2022年后210可能成熟、市场渗透率更高。210可以兼容182，182无法兼容210，如果182要生产210，需要升级改

造。升级改造的成本取决于客户的具体要求。

6、公司3季度利润还不错，营收比2季度环比下降，是什么原因？2021年及未来的季度环比会保持增长吗？

答：公司业绩的季节性非常明显，营收和发货时间高度关联。新产品验收周期一般在8-10个月，成熟产品验收周期一般在5-6个月。验收受很多原因影响，如客户验收意愿、设备成熟度等。2021年的营收，虽不能保证每个季度环比都增长，但是根据目前的发货情况，大概率能保持持续增长。

7、公司的设备升级改造费用对公司业绩促进有量化计算吗？

答：升级改造费用主要是看改造内容，不能一概而论。

8、公司ESG如何？特别是公司治理（G），公司的治理结构怎样？

答：我们的ESG很不错的，严格按照E(环保)政策执行，承担相应的S（社会责任），公司决策机制和管理严格按照公司的三会执行G（公司治理）。

9、市场对公司的估值、认知有一定的偏差。葛总怎么看？

答：从资本市场这个角度来说，我们希望各基金公司、券商、投资人多了解我们公司，从公司内部自身风格来说，希望把事情做在前面。可能暂时会影响市场对我们关注度、短期的估值，长期来看我相信大家会认可公司；我们更希望用实际的行动（结果）来展示给投资者看，先把事情做在前面。更希望让市场看到我们上市之后的表现，知道我们之前所做的各项储备和努力。

10、在资本市场上，主要看的是电池设备，给予电池设备的估值也较高。对于组件设备此前市场看的很少，估值也不高。奥特维上市后，实质上是带动了组件设备的估值。我们很看好公司的设备的前景，公司对于未来2-3年的业务订单怎么看？

答：根据十四五计划，光伏的平价上网已经开始了，且将成为替代能源的重要选择。作为光伏组件核心设备-串焊机，某种意义上是光伏景气度的先行指标。我们认为光伏行业2021、2022年很可能也会保持高速增长，2023年后虽说高速增长不一定能保持，但可能仍保持20-30%的增长速度。我们的设备与光伏行业高度关联，且在2022年开始也许其他产品也已经成长起来了，比如半导体键合机。

11、公司的人才体系建设如何？

答：公司上市后对引进人才有很好的吸引力。公司目前的人才体系在建设中。人才结构中，高端研发人才和工程服务人才是我们公司重要的人力资源。

12、公司管理体系建设如何？

答：公司在2015年前就开始建设公司的管理、运营体系，公司的体系化运作在提升公司生产效率方面起到了重要作用。公司的体系建设已经进入2.0版本，现在正在引进SAP的ERP，这样的管理体系对公司规范化管理很重要。

13、未来的规划？

答：公司立足装备，整体策略是面向市场空间大的行业，寻找进口替代和人工替代的可能性。

- 1) 深耕光伏的主业，择机沿着产业链向硅片/电池片端拓展；
- 2) 锂电设备公司维持跟随的策略，希望在储能时代有发展；
- 3) 半导体设备已经公司内部验证，已筹划3C设备的早期研究。

日期	2020.11.04-2020.11.30
----	-----------------------