

投资者关系活动记录表

股票名称：海目星

股票代码：688559

编号：【调】202101

投资者关系活动类别	<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）								
参与单位名称及人员姓名	序号	公司名称	姓名	序号	公司名称	姓名	序号	公司名称	姓名
	1	广发证券	代川	16	富业盛德	吴亚林	31	银华基金	陈晓雅
	2	广发证券	朱宇航	17	趣时资产	张统	32	钧犀资本	贾凯
	3	广发证券	龚贵林	18	浙江沃丰	江文峰	33	平安基金	张荫先
	4	国泰君安	周斌	19	普尔投资	廖龙欢	324	华泰证券	肖群稀
	5	国泰君安	黄琨	20	柏乔投资	杨威	35	恒生前海	祁滕
	6	国泰君安	蔡骏临	21	柏乔投资	苟茗歆	36	申万宏源	李蕾
	7	熠星投资	陈天公	22	榕树投资	杜志君	37	申万宏源	袁航
	8	凯丰投资	仇志婉	23	互兴资本	庄健	38	长江证券	倪蕤
	9	川财证券	黄昱颖	24	创富兆业	马国庆	39	东莞证券	刘礼霞
	10	金友创智	罗裕章	25	榕树投资	李仕鲜	40	东莞证券	贺缓
	11	翀云资产	李宗	26	西部证券	张一鸣	41	SchonfeldStrategic Advisors	季婕超
	12	启富投顾	陈义料	27	国泰基金	谢泓材	42	SchonfeldStrategic Advisors	陈曷见
	13	启富投顾	刘虎	28	禾泰投资	张伟	43	瑞士信贷（香港）	张钊
	14	星耀领航	符凌维	29	招商基金	亢思汗	44	磐泽资产	熊威明
	15	泽泰证券	谭斌	30	火神投资	刘祥武			
时间	2021年1月7日 15:00-17:00/2021年1月13日 15:00-17:00/2021年1月21日 09:00-10:00/2021年1月28日 16:00-17:00								
地点	深圳市海目星激光智能装备股份有限公司会议室								
公司接待人员姓名	钱智龙、孙晓东								
投资者关系活	一、公司介绍 公司成立于 2008 年，是激光及自动化综合解决方案提供商，主要从事消费电子、动								

**动主要
内容介
绍**

力电池、钣金加工等行业激光及自动化设备的研发、设计、生产及销售，在激光、自动化和智能化综合运用领域已形成较强的优势。

公司专注于激光光学及控制技术、与激光系统相配套的自动化技术，并持续强化这两大核心能力。公司激光及自动化设备根据市场和客户的应用需求，将光学、机械、电气自动化、软件等学科技术相结合，针对市场和客户需求开发标准化和定制化的包含激光表面处理、切割、焊接等一项或多项功能的自动化成套解决方案，使得激光加工工作完全整合至自动化设备或流水线中，实现设备或生产线的自动化、智能化作业，从而达到精准、高效、可控的工艺目标。

发展至今，公司已具备面向多元化应用市场、多层次行业客户的综合产品和解决方案服务能力。凭借公司深厚的研发实力、持续的创新能力和在消费电子、新能源电池等应用领域，公司积累了如 Apple、华为、富士康、伟创力、立讯精密、京东方、蓝思科技、特斯拉、CATL、长城汽车、蜂巢能源、中航锂电、亿纬锂能等行业龙头或知名企业客户，实施了多个标杆项目和批量化的交付，并打造出多个应用样板工程。

二、现场提问环节

1、公众主要关注锂电行业以及其中的高速激光制片机的技术和订单情况，请您详细介绍一下？

回复：根据以往年度披露的数据锂电池行业收入占公司总体比例在 40%左右，公司招股书披露第一季度的在手订单约为 11 亿元，受终端市场电动化加快影响，未来几年，锂电池厂商扩产预期强烈，公司锂电池生产设备订单充足。

2、与大族激光相比，在国内的竞争优势？

回复：大族激光是国内激光装备公司龙头，是我们行业的前辈。关于产品本身竞争，每个公司的工艺、技术路线以及专长各不相同。

我们公司 2015 年进入锂电行业。

公司是激光及自动化完美结合，体现在公司的产品和技术。

- (1) 公司有自产激光器研发实力，对激光器的深刻了解，熟知激光器的应用及各方面参数影响；
- (2) 激光及自动化的控制能力；
- (3) 多方面底层研究能力的投入和积累；
- (4) 光、机、电、软、机器人、视觉的综合应用；
- (5) 公司的研发、技术团队来自行业顶尖企业的行业背景和激光及自动化多年的综合运

用的积累；

(6) 具备主力行业的激光器的工艺应用的典型案例。

3、与宁德时代等客户的每次合作都要进行招标吗？

回复：大部分合作都是通过招标方式进行的。

4、宁德时代的产能规划未来大概有十倍以上的增长空间，公司在其中可以拿到多少订单？

回复：对于锂电行业发展的风口期，各大电池厂商在扩张的过程中，提供给相关行业的厂商都有较多机会，公司也会积极争取，具体需要看未来招标中标情况。

5、客户的招投标流程中的评分方式？

回复：客户招标主要从技术、商务等多方面多层次进行综合评分，选取综合评分第一的厂商作为合作伙伴。

6、高速激光制片机的更新迭代周期如何，是否有被超越的可能？

回复：高速激光制片机是比较新的技术应用，在目前行业还属于高速发展阶段，根据极耳切割的需求，目前的行业的工艺路线，激光进行切割是最好的工艺选择。公司该款设备在行业内是最早实现量产的极耳切割设备，目前公司合作的客户均为行业的头部客户，公司会紧跟客户和行业发展，进行前瞻性技术储备。

7、公司目前激光器主要是外购，还是自产？

回复：公司自产激光器主要应用在 3C 消费类电子的部分设备上，中高功率的激光器主要以采购为主。

8、锂电行业中公司的设备除了高速激光制片机用到激光的应用，还有哪些设备用到激光？

回复：公司目前激光的应用主要是标记、切割、焊接。公司的锂电设备除了高速激光制片机应用到激光以外，公司的电芯中段装配线中主要是激光的焊接、标记等方面的应用。

9、特斯拉未来的合作是否有新的进展？

回复：目前还在验证阶段，未来的合作，需要根据特斯拉的产能规划和技术工艺路线来确认，如果有机会，公司也会积极跟进。

10、与 A 客户合作的订单如何？

回复：公司之前与 A 客户的合作主要是结构件方面，2020 年与该客户合作提供皮秒精细化激光去除设备，用于 A 客户核心产品。

公司 3C 业务 60% 以上为 A 客户及其供应商，未来该客户在公司 3C 占比变动不会太大。

11、关于无极耳技术的应用的技术储备如何？

回复：目前的无极耳技术实际上是多极耳或者全极耳技术。

12、目前公司的高速激光制片机的产能如何？

回复：公司生产能力主要跟研发技术人员数量、生产调试人员数量、生产场地面积等相关，受机器设备限制较小，随着公司新建生产基地产能逐步释放，高速激光制片机的产能能够满足订单生产需求。

13、锂电行业的生产设备的更新换代周期是多少？

回复：随着电池工艺的发展，一般情况下生产设备的更新周期是 3~5 年为一个周期。

14、锂电行业的毛利率如何？

回复：截止披露日，2017 年~2019 年公司锂电行业的全部产品的毛利率分别为：21.67%、32.25%、30.46%。

15、公司在降本方面都采取哪些措施？

回复：公司生产规模不断扩大过程中，对同一客户的产品更趋于标准化，这一点是比较核心的降本环节。人员、管理等方面对成本均有影响。同时，公司对上游供应商的议价能力也会有所提升，也会降低采购成本。

16、锂电行业持续放量，生产设备需要大量激光器，激光器的成本是否能够控制？

回复：随着锂电行业激光器应用规模扩大，激光器采购单价会是一个下降的趋势，但降幅不会很大。

17、目前锂电订单的确认收入周期？

回复：公司锂电的设备的一般安装后进入验收环节，一般在 4~6 个月。主要受客户的验收条件和验收需求影响。

18、锂电池设备行业的竞争壁垒是什么？公司的优势如何？

回复：行业的竞争壁垒，主要是要是：（1）有行业典型的成功案例；（2）对于公司的资金的要求比较高；（3）技术和人才长时间的积累；

公司的优势：

（1）公司有自产激光器研发实力，对激光器的深刻了解，熟知激光器的应用及各方面参数影响；

（2）激光及自动化的控制能力；

（3）多方面底层研究能力的投入和积累；

（4）光、机、电、软、机器人、视觉的综合应用；

（5）公司的研发、技术团队来自行业顶尖企业的行业背景和激光及自动化多年的综合运用的积累；

（6）具备主力行业的激光器的工艺应用的典型案例。

19、锂电行业发展到平稳期后，公司的成长性如何保证？

回复：公司目前所涉及的行业主要包含 3C 消费类电子、锂电和钣金等多行业布局。公司的主线是激光应用方面，如招股说明书中所述公司也会进行多行业布局，以保证公司稳定的持续发展。

20、钣金行业的收入规模比较小，未来如何规划？

回复：钣金行业的对公司整体的毛利贡献率较少。公司在钣金行业会保持现有规模，在现有规模中，提供更多高附加值的设备。

21、3C 消费类电子类产品的订单及布局如何？

回复：我们与客户的研发项目有一定程度的增加，会根据客户的产能安排和需求持续跟进，具体产生订单情况存在一定的不确定性。

22、股权激励的规划如何？

回复：股权激励是留住人才，激励人才的重要手段，公司会重点考虑如何实施激励，以实现公司与员工同心同德、共同发展。

23、能重点介绍一下公司锂电行业的情况吗？

回复：我们公司 2015 年进入锂电行业。主要集中在高速激光制片机和中段电芯装配部分

的设备，高速激光制片机的增长速度较快，目前份额与中段电芯装配线比较均衡。

24、公司的布局以及未来战略规划如何？

回复：公司目前所涉及的行业主要包含 3C 消费类电子、锂电和钣金等多行业布局。公司的主线是激光应用方面，如招股说明书中所述公司也会进行多行业布局，以保证公司稳定的持续发展。

25、高速激光制片机应用在圆柱或方形电池的占比？

回复：公司锂电行业的前段的高速激光制片机对于电池的形状没有要求，各类电池的极耳切割都可以实现。

26、公司锂电行业除了 CATL、ATL 和特斯拉以外，还有哪些客户？

回复：公司锂电行业的主要客户包括，CATL，特斯拉、中航锂电、蜂巢、ATL、力神、亿纬锂能、赣锋锂业、欣旺达、广汽、中兴等。

27、钣金这行业发展如何？

回复：钣金行业的客户比较分散，公司在钣金行业会保持现有规模，重点调整产品结构，提供更多高附加值的设备。

28、海目星存货占比较高，主要原因是什么？

回复：公司存货较高的原因主要为：第一、公司业务规模持续扩大，产品订单原材料采购、在产品等持续增长；第二、公司锂电行业的设备交付验收周期较长，在客户现场待验收的发出商品增长。

29、公司 3C 行业 2019 年比 2018 年增长幅度较大，主要原因是什么？

回复：公司 3C 主要产品包含激光标记及标记产线、焊接设备、防水镀膜激光去除生产线、变压器生产线、超快激光去除设备等工艺水平较高的 3C 行业单台或成套产线设备，促进 3C 行业收入规模快速增长。

30、目前在手订单情况，动力电池占比是多少？

回复：公司招股书披露第一季度的在手订单约为 11 亿元，动力电池占比约为 70%，截止目前情况请参见年度报告。

31、切割箔材属于激光设备切割对传统设备替代吗？

回复：锂电池发展对能量密度、寿命等方面要求越来越高。提高能量密度，压缩材料的空间也是其中一种方式，极片箔材现在已经做到很薄，传统的切割设备很难切割很薄的箔材，另外传统切割过程中产生的毛刺也会对电池的品质有不良影响，通过激光设备能很好解决这一系列困境。

32、请简单介绍一下特斯拉的设备情况？

回复：公司 19 年末与特斯拉签订订单，供应设备为高速激光制片机。公司供给特斯拉的产品是在国内该款设备成功量产的基础上的更新迭代，特斯拉对于该款设备的精度、速度等技术参数要求更高。

33、公司与先导、赢合相比提供给客户的设备有什么不同？

回复：相对于先导、赢合公司目前规模相对较小，先导和赢合都是非常优秀的锂电池装备制造制造商，先导锂电设备品类较全，赢合 80%是卷绕机和涂布机。公司产品主要应用于锂电、3C 及钣金行业，其中锂电和 3C 约占公司总收入的 80%，公司锂电设备专注于锂电池生产线前段的高速激光制片机以及中段装配线的研发生产。

34、贵公司对动力电池设备行业的前景如何看待？

回复：据统计，虽然受疫情影响 2020 年全球的动力电池装机量还是达到了 137GWh，保持了 17%的增长，行业专家预测未来 5 年，锂产业市场将迎来井喷期，快速进入 TWh 时代。得益于动力电池厂商的扩产需求，未来几年动力电池设备需求增速较快，设备提供商有机会快速提升业绩。

35、激光应用在未来在锂电池领域是否还会有新的技术迭代或者新的产品的需求？

回复：激光的应用历史很短，由于激光本身的天然优势，在很多领域和很多工艺环节上都可以施展拳脚，只是目前各行各业都还在摸索。

锂电池的发展一直在围绕安全性、能量密度（续航）、充放电次数（寿命），行业一定会持续改善锂电池的重要方面的性能，在这过程中，公司也会持续跟进，发掘新的机会。

36、公司未来研发方向是如何？

回复：根据招股说明书显示，我们募投项目研发中心方向包含高功率超快激光器、动力锂电池、氢能源领域、5G 产业、半导体领域等五大领域器件和设备的开发和升级，公司也

会持续深入了解相关行业的需求，进行充分研发。

37、公司高速激光制片机的毛利是多少？

回复：根据招股说明书披露 2017-2019 年度高速激光制片机毛利率分别为 33.94%、26.74%和 32.85%。

38、目前锂电行业订单中主要的产品是什么？

回复：主要集中在高速激光制片机和中段电芯装配线及设备，高速激光制片机的增长速度较快，目前份额与中段电芯装配线及设备比较均衡。

39、公司承接了特斯拉的订单，还有国内的锂电巨头的客户，是如何契机能获得行业个头部客户的青睐？

回复：公司创立之初主要做消费类电子的激光设备，2011 年前后全面布局激光及自动化综合解决方案，服务多家消费类电子行业的头部客户。

2015 年公司运用激光及自动化的综合解决方案的优势，快速响应，进入锂电行业的头部客户的供应商体系。五年来深耕锂电、消费类电子行业的激光及自动化的应用。获得了行业头部的认可，在相关领域均实施了多个标杆项目和批量化的交付，并打造出多个应用样板工程。

40、特斯拉为什么会选择与公司合作，交付订单后续是否还会有其他的合作订单？

回复：经过同国内知名产商对比，公司的产品能满足特斯拉的需求，具备一定的领先性，因此选择了海目星。

公司高速激光制片机的切割速度、精度、质量等的参数标准更高，且公司的产品能解决特斯拉需要解决的核心问题，特斯拉提出的技术标准高于国内其他客户的要求，对切割的一致性的要求更高。

我们交付后是会持续跟进，具体未来的合作，影响因素较多，存在一定的不确定性。

41、请问贵公司有无和 LG 等国外优秀的电池厂商接洽合作？

回复：公司会积极规划和布局，争取更多的优质的市场机会，有关公司业务情况请以公司在指定信息披露媒体披露的公告为准。

42、3C 消费电子类收入的占比是多少？ 未来消费类电子有哪些项目可以支持业绩稳定

或爆发增长？

回复:公司目前 3C 消费收入占比 30%-40%。

目前我们与 3C 消费类电子行业的头部客户的合作都在持续、稳定的开展，具体业绩增速，存在一定的不确定性，以具体实现及披露的信息为准。

43、公司新的技术目前进展如何？

回复:公司在招股书的研发方向等有一定的描述，相关研发项目也在筹备、开展过程中，目前尚处保密阶段，具体以相关披露为准。

44、公司设备良品率是多少？

回复:公司对生产的设备的最终实现的品质要求严格，一般均会高出与客户确认的技术标准。

45、公司自产激光器是否在对外销售？使用自产激光器设备占比是多少？

回复:公司自产激光器暂未对外销售。报告期内，使用公司自产激光器设备的销售收入占各期营业收入比例分别为 9.72%、9.88%及 13.03%。

46、自产激光器的应用以及优势分别是什么？

回复:公司自产激光器主要用于生产本公司自主研发的设备，自产激光器的研发与生产使得公司更了解激光器的结构和性能，能够快速高效地调试出符合客户需要的性能参数，从而达到更好的加工效果。

47、与 A 客户合作的情况如何？

回复:公司掌握核心器件的综合应用的核心能力，和光机电软的综合交付能力、高效服务能力,促使公司快速、高效完成订单，客户满意度高，增强合作粘性。

公司与 A 客户的合作已经多年，公司能够紧跟 A 客户的技术要求，未来公司与 A 客户的合作不排除越来越密切的可能，但是具体订单情况需要视合作项目的落地情况以及未来 A 客户的产品布局和规划，因此较难预测未来订单情况。

48、请简单介绍一下特斯拉的设备情况？

回复:公司 19 年末与特斯拉签订订单，供应设备为高速激光制片机。公司供给特斯拉的产品是在国内该款设备成功量产的基础上的更新迭代，特斯拉对于该款设备的精度、

	<p>速度等技术参数要求更高。</p> <p>目前特斯拉的设备处于验收阶段。</p> <p>49、大族和华工与公司之间相比，我们的定位如何？</p> <p>回复：大族和华工都是激光设备的优秀企业,他们都已经上市多年，经过多年的发展，布局比较全面，目前公司布局主要为锂电、3C 消费类电子、钣金等多行业布局。</p> <p>50、请问公司在手订单情况以及订单分部情况？</p> <p>回复：公司截止到 2020 年 3 月底的在手订单为 11 亿多，到目前在手订单充足，得益于下游动力电池厂商的扩产需求旺盛，公司动力电池设备订单增速较快，且动力电池设备的交付周期相对较长，因此目前在手订单中动力电池设备占比较大。</p>
附件清单（如有）	/
日期	2021 年 1 月 7 日/2021 年 1 月 13 日/2021 年 1 月 21 日/2021 年 1 月 28 日