

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】202411-02

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话及线上网络交流）
参与单位名称及人员姓名	<p>11月10日 线上电话会</p> <p>3W Fund、PINPOINT、安信基金、北京泓澄、北京源峰、博时基金、渤海人保、财通基金、常春藤投资、诚熠私募、创金合信、德邦基金、砥俊资产、东海基金、东吴基金、富敦投资、富国基金、格林基金、光大保德信、光大永明、广发基金、广发证券、国君资管、国寿安保、国泰基金、海南翎展、杭银理财、杭州宇迪、昊泽致远、和基投资、恒邦兆丰、恒大寿险、红杉资本、宏利基金、湖南源乘、华安基金、华安资产、华润元大、华泰柏瑞、华夏基金、华夏久盈、汇泉基金、汇添富基金、建信基金、建信理财、京管泰富、聚鸣投资、龙航资产、明世伙伴、明亚基金、摩根基金、南方基金、磐厚动量、鹏华基金、平安资管、浦泓投资、前海华杉、乾锦豪资管、群益信托、荣冰投资、融创智富、三井住友、山楂树甄琢、上海步耘、上海丹羿、上海荷和、上海泾溪、上海聆泽、上海名禹、上海启泰、上海人保、上海盛宇、上海循理、申万自营、深圳广金、慎知资产、天治基金、闻天私募、西部利得、希瓦资产、鑫巢资管、信达澳亚、兴银基金、玄卜投资、耀康投资、易方达基金、银华基金、永赢基金、悦溪基金、云能资本、云溪基金、张怀安、长安汇通、长城财富、长江证券、长青基业（星熹元）、长盛基金、招商基金、招商自营、浙商基金、正圆投资、中欧基金、中信保诚、中再资管、重阳投资、朱雀基金、珠海立本等。</p> <p>11月12日 线下交流</p> <p>博普基金、博时基金、长城基金、大成基金、广发证券、国联证券、华宝基金、红土创新、华泰资管、景顺长城、鹏华基金、泰康资产、汐泰投资、招商证券等。</p> <p>11月13日 中信证券策略会</p> <p>淡马锡富敦、瓴仁投资、东方资管、摩根基金、林芝恒瑞泰富（河清资本）、长信基金、相聚资本、中银基金、中略投资、中安汇富、宝盈基金、上海合远、东方证券、中信里昂、翻沐科技、金建投资、信达资产等。</p> <p>11月14日 中金证券策略会</p>

	<p>中石化资本、诚旻投资、博时基金、中信资管、长盛基金、幸福人寿、银华基金、第一创业证券、安信基金、金鹰基金、华安资产等。</p> <p>11月15日 线下交流 中信证券、景元天成、博时基金、太平洋证券、华安资管、申万宏源证券、金鹰基金、太平洋证券、广发证券、安信基金、海通证券、国信证券、华西基金、招商证券、宝盈基金、北京泽联资本、国盈资本、华鑫证券、谢诺投资、华夏基金等。</p> <p>11月18日 长江证券策略会 华夏基金、汇添富基金、永赢基金、创富兆业、中银资管、建信理财、中加基金、东方阿尔法、鹏扬基金、天弘基金、光合未来基金、北京合创友量、智诚海威、摩根资产、九泰基金、平安证券、达晨财富、首创自营、金信基金、国联基金、尚正基金、恒泰证券、万和证券等。</p> <p>11月19日 华泰证券策略会 中欧基金国际、安联投资等。</p> <p>11月20-21日 线上电话会&线下交流 摩根大通、方正证券、国联证券、大家资产、太平洋证券、民生加银、招商基金、煜德投资、工银瑞信、银华基金、华宝基金、国寿养老、盘京投资、国泰基金等。</p> <p>11月21日 海通证券策略会、华创证券策略会 永赢基金、中海基金、华宝基金、浙商资管、国信永丰基金、长安基金、瀚伦投资、红衫中国、趣时资管、安联基金、国泰基金、诺德基金、上海信托、兴业基金、国泰君安资管、国信自营、白犀基金、博道投资、昶元投资、西部利得基金、海富通基金、中海基金、弥远投资、招商证券、利幄基金、长江自营、准锦投资、睿华资管、富安达基金、汇添富基金、银河基金等。</p> <p>(以上排名不分先后)</p>
时间	2024年11月10日至2024年11月21日
地点	<p>线上网络交流会议</p> <p>深圳总部会议室</p> <p>深圳香格里拉大酒店、丽思卡尔顿酒店</p> <p>上海浦东嘉里大酒店、香格里拉大酒店</p> <p>北京嘉里中心大酒店</p> <p>香港中环中心</p>

<p>公司接待人员姓名</p>	<p>董事、副总经理、首席技术官：周宇超 先生 董事、副总经理、首席资本运营官、董事会秘书：罗筱溪 女士 投资者关系总监：任银哲 女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>●公司情况概述</p> <p>海目星致力于成为全球领先的激光技术创新型高科技企业。自成立以来，公司始终坚持以激光创新技术应用的前沿需求为导向，主要集中于工业激光和医疗激光两大领域的激光技术创新研发。公司自 2008 年成立至今，先后完成工业激光在光伏电池、消费电子和动力及储能电池三个应用板块的布局，医疗激光目前主要聚焦在激光毛发再生治疗等能量源医疗器械板块上。</p> <p>●提问环节</p> <p>Q1：目前，公司与固态电池生产商欣界能源合作的进展情况？</p> <p>A：公司目前是欣界能源固态电池的生产设备整线供应商，<u>已与欣界能源签署了 2GWh 固态电池，价值 4 亿左右的量产订单，这是行业内首家锂金属高能量密度固态电池设备的量产订单。</u></p> <p>Q2：公司给欣界能源供应的固态电池设备有哪些？核心技术优势门槛？</p> <p>A：<u>公司是欣界能源固态电池的生产设备整线供应商，核心技术主要围绕于电池结构和负极材料的革新，核心设备主要为电池前段极片的激光设备、电池结构形成过程中的特种叠片、控制层的负极制程等几款关键设备。</u></p> <p>Q3：请问该固态电池关于材料端的底层技术主要是哪些？</p> <p>A：为了实现锂金属负极实际商用，关于该固态电池的底层技术主要为：</p> <p>1、超高离子导率的氧化物固态电解质技术 (high ion conductivity oxide reinforcement electrolyte,HICORE)，通过 Hi’Core 技术，表明电解质是一个核心材料技术，可以实现高离子导率,这样的高离子导率可以实现锂离子的快速充放电性能，并且极大减少和锂金属的副反应，提升网层致密结构和循环稳定性；</p> <p>2、冷温定向界面调控技术(Reduced Temperature - Targeting Interface Engineering,TIE 技术)，在锂金属负极做表界面处理，让锂金属表面形成有均匀</p>

锂离子通道的网层致密结构，可以引导锂离子的快速成核和均匀沉积，实现快速的充放电和无枝晶性能。

Q4: 相较传统液态电池，固态电池设备的价值量大约是什么水平？

A: 固态电池的设备价值量整体高于液态电池的设备价值量，公司目前参与的固态电池的整线设备价值量约为 2-3 亿元/GWh。

Q5:大家对光伏预期逐步好转，公司对后续光伏订单预期如何？公司对全年及明年光伏接单的预期？主要集中在哪些设备？

A:公司预期从第四季度开始，光伏订单会有明显增长，主要集中在激光的图形化开膜类设备上。TOPCon 升级背面图形化技术、铜替银光伏激光设备升级技术和 BC 电池图形化开膜技术都有应用。

Q6: 公司在 TOPCon 和 BC 领域未来的订单情况如何？

A: 1) 目前 TOPCon+方面主要包括三项技术升级：

第一，TOPCon 的背面图形化技术，已经在头部客户的 GW 级量产线上有接近三个月的生产，这项技术可以实现背面 POLY 层减薄或去除，提效约 0.2%，预计近期订单将会落地。

第二，TOPCon 的正面技术在明年也将量产推出。

第三，TOPCon 铜替银技术的推出，将显著降低电池组件商的生产成本，激光设备也将会进行更新。预计该订单也将在明年开始陆续落地。

2) BC 方面对激光设备需求较大：BC 依靠激光进行膜层的图形化去除，至少两道工序，膜层面积相对较大，精度相对较高，对激光的数量需求较大，目前固定资产设备投入可观。预计近期订单将会相继落地。

Q7:公司对整个行业的 BC 设备端产能规划怎么看？公司自身 BC 技术储备情况？后续 BC 的订单预期？在客户端的导入节奏如何？

A:BC 设备产能会在终端应用慢慢扩展开来，在特定的应用场景上，节奏上平稳的扩张。海目星在 BC 电池设备的技术储备已经有两年时间，目前已经有实际订单在陆续交付中。公司设备已在部分头部企业完成了产品技术验证。特别是公司通过两年时间上百人的研发投入，实现了光伏高功率超快倍频激光器的自产化，

该自研激光器在光伏应用上的各项指标显著优于进口激光器。例如，公司激光器和整机是一套控制系统，比两套系统运算更高速，精度更高，更稳定。

Q8:请问公司如何看待 BC 电池和 TOPCon 电池的技术之争？

A: 虽然电池技术不同，但在激光应用技术上有很多共通的地方。因为我们具有核心激光器的设计和生产制造能力，我们会根据客户工艺需求实现定制化的匹配。海目星的设备既可以满足 TOPCon 的升级技术，也可以满足 BC 的技术需求。激光器和整机联合成一套控制系统，运算更高速，精度更高，更稳定。

Q9: TOPCon+和 BC 设备单 GW 价值量以及毛利率水平如何？

A: TOPCon+双面合计价值量约 2000 万元/GW；铜替银的光伏激光设备预计为 500-600 万/GW；BC 激光设备约 5000 万元/GW。综合毛利率预计在 40%左右。

Q10: 如何看待 TOPCon+与 BC 技术的后续发展？

A: TOPCon 产能升级持续，BC 电池起步不久，二者的发展关键取决于效率和成本的差异，每个技术发展都有利于设备厂商的发展。目前 TOPCon 依然是性价比最高的技术路线，公司看到 TOPCon 的多项新升级技术加入后，预计 BC 和 TOPCon 技术将会共存，终端需求上存在部分区别，各有各的应用特点。

从目前情况来看 TOPCon 的产能更多，客户的技术升级和降本一定是刚需，因此未来两年光伏设备行业将会在供给侧改革和技术迭代的推动下实现设备订单的持续增长。

Q11: 展望明后两年公司光伏订单的预期？

A: TOPCon+: 公司在该技术上具备市场领先优势，预计可以做到 50%左右的市占率。

铜替银激光设备: 由于其降本效果显著，随着材料的替换，相应的设备也会更换，公司在该技术上具备市场领先优势，预计可以做到 50%左右的市占率。

BC 激光设备: 该技术刚发展起来，目前公司的技术储备在该领域的应用已经成熟，预计可以达到 30%左右的市占率目标。

	<p>Q12: 公司 3C 板块的订单情况如何? 如何展望明年的订单?</p> <p>A: 今年 3C 业务订单量稳步增长, 明年订单量预计同比增长超过 50%, 主要集中在海外的 A 公司和国内 H 公司、富士康、立讯、欣旺达等。</p> <p>Q13: 公司减值计提情况及后续展望?</p> <p>A: 三季度公司已经做了部分存货的减值计提, 信用减值处于可控范围。目前在手订单中锂电占比约为 80%, 主要为 2022-2023 年获取的锂电订单; 公司 2022 年光伏订单开始大幅增长, 近 15 亿订单量, 主要与行业头部客户合作, 目前来看违约风险较小。在手订单中 80% 的应收账款账期在一年以内, 并且主要为头部客户订单, 目前来看验收风险可控。</p> <p>接待过程中, 海目星与投资者进行了充分的交流与沟通, 严格按照《信息披露管理制度》等规定, 保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
日期	2024 年 11 月 25 日