

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】202412-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观（投资者开放日） <input type="checkbox"/> 其他（电话及线上网络交流） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	12月18日 投资者开放日 深圳民沅证券私募、博时基金、广西大嘉庆农业有限责任公司、景和资本、初华资本、格林基金、创金合信基金、黄石市国资基金、浦江国资产业基金、申万宏源、深圳融脉投资、仁毅资本、中信证券、第一创业、中邮证券、幸福阶乘基金、深圳前海宏惟创世资本、朱雀基金、新疆红山基金、招商证券、国元证券、冠军顾问、千一私募、广州私募协会、前海恒江联合、邮银股份、红思客资本、都宜私募、第一健康等。 12月19日 申万宏源证券策略会 申万宏源证券、东方阿尔法基金、关键点私募、恒泰证券、华西基金、创华投资、polymer capital、平安资管、安联资产、天榕基金等。
时间	2024年12月18日 -12月19日
地点	深圳市龙华区科姆龙科技园B栋1楼会议室 深圳市福田区香格里拉大酒店
公司接待人员姓名	副总经理、首席资本运营官、董秘：罗筱溪女士

投资者关系 活动主要内 容介绍	<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消费电子、动力及储能电池和光伏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：公司在固态电池方面的进展情况？</p> <p>A：2024 年 8 月，公司已经实现固态电池设备的量产订单签约，签约金额约为 4 亿元，这是行业内首家高能量锂金属固态电池设备的量产订单。目前设备所生产的固态电池主要应用在低空飞行领域和消费电子领域。</p> <p>Q2：公司的固态电池设备核心环节有哪些？技术壁垒具体包括哪些方面？</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，布局的固态电池核心设备主要围绕在电池结构和材料的革新方面。公司在前制程中的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上具有独特的技术和创新实力。</p> <p>Q3：公司的固态电池设备价值量大约是多少？</p> <p>A：根据已实际合作订单的情况，公司所提供的固态电池设备单 GWh 价值量约 2-3 亿元。</p> <p>Q4：公司是否有参股广州蓝海机器人系统有限公司？</p> <p>A：公司有参股广州蓝海机器人系统有限公司，持股比例 12.62306%，是其第二大股东。根据公开资料，蓝海机器人专注于工业应用移动机器人领域的技术开发及业务拓展。</p>
-----------------------	---

Q5: 公司的锂电出海情况如何？目前新签订单规模如何？

A: 2024 年以来，公司积极拓展海外市场并取得了重大突破性进展，8 月份成功斩获 12.5 亿元的海外头部车企的动力电池设备订单，目前已成功跻身海外锂电设备供应商的第一梯队，全年海外订单预计同比实现较大增长。

Q6: 目前公司海外锂电订单对应的客户主要包括哪些企业？

A: 公司在欧洲、东南亚等市场取得了较大的进展，海外主要对接的客户包括大众、奔驰、Sumsung、LG、Acc 等众多车企及电池厂商；国内跟随出海客户主要是远景动力和 CATL。

Q7: 展望未来，公司光伏订单预期如何？

A: 公司预计明年光伏订单同比将有较大增长，主要得益于 TOPCon+提效技术的持续升级以及 BC 电池的图形化开模技术。其中，TOPCon+的背面图形化技术已在头部客户的 GW 级别量产线上生产，预计近期订单将陆续落地；正面与铜替银技术预计在明年开始陆续落地；BC 电池的终端应用逐步打开，公司在 BC 电池设备已在部分头部企业完成验证，有实际订单陆续交付中，预计近期订单将陆续落地。

Q8: 光伏中 BC 电池的市场逐步发展，如何判断这一技术趋势对公司的影响？

A: BC 电池技术对激光设备需求较大，依靠激光进行膜层的图形化去除，至少有两道工序，膜层面积相对较大，精度相对较高。公司在 BC 电池设备的技术储备已经有两年时间，预计后续也有相应的设备订单需求。

Q9: TOPCon+与 BC 设备的利润率水平如何？

A: 从不同设备价值量看, TOPCon+双面技术合计价值量预计约 2000 万元/GW; 铜替银的光伏激光设备预计为 500-600 万元/GW; BC 激光设备预计约 5000 万元/GW。目前公司自研超快倍频激光器在性能优异的基础上实现成本可控, 光伏业务的综合毛利率预计在 40%左右, 光伏部门人效较高, 预计净利率可观。

Q10: 目前市场普遍关注锂电以及光伏的订单结转情况, 请问公司的设备交付周期如何?

A: 锂电与光伏板块订单以“3-3-3-1”的收入确认模式为主, 即预付款支付 30%、发货款支付 30%、验收款支付 30%、质保金支付 10%。

分板块看, 光伏产品较锂电产品相对更加标准化, 故交付验收期更短。光伏的交付期 1 至 3 个月, 验收期 1 年; 国内锂电的交付周期 4 至 6 个月, 验收期 1 年; 海外锂电的交付期 6 至 9 个月, 验收期 1.5 至 2 年。3C 大部分订单的交付验收周期较快, 当年可实现收入的确认。

Q11: 工业激光的逻辑与医疗激光逻辑差别较大, 公司判断医疗器械产品的未来发展路径如何?

A: 公司目前已自主研发成功并推出新型高功率长波长可调谐中红外飞秒固体激光器, 为全球开创性产品, 技术壁垒高, 产品力与市场竞争力强。目前, 公司的医疗业务板块中, 品牌矩阵建设、市场宣传筹备、核心产品定位、产品矩阵规划、渠道管理策略、销售团队组建等相关工作都在紧锣密鼓的筹备中。

Q12: 公司的医疗设备业务进展如何?

A: 公司正在有序推进二类与三类医疗器械注册证的申请。其中, 二类证对应的是应用于皮肤科、检测、理疗方面的产品, 该产品不需要进行临床实验; 三类证的首批产品包括毛发再生类产品, 目前正在推进三类医疗器械注册证的申报过程中。

Q13：第三季度，公司业绩为什么呈现收入上升但净利下滑的情况？

A：公司 2024 年前三季度实现营收 36.27 亿元，同比增长 7.92%，归属上市公司股东净利润为 1.67 亿元，同比下滑 46.38%。2024 年以来，国内新能源行业处于周期性调整底部，公司前三季度营业收入实现正增长，主要得益于 2023 年的光伏订单形成批量验收。利润发生较大下滑的原因主要是受到国内锂电设备市场内卷、产品价格竞争激烈的影响，毛利率承压；此外公司加大海外业务开拓，销售和管理方面的投入有所增加；下游客户资金安排，销售回款进度有所推迟，公司借款增加导致财务费用增加，给短期业绩带来一定影响。

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。

日期

2024 年 12 月 23 日