

证券代码：688516

证券简称：奥特维

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	嘉实基金、南方基金、景顺长城基金、富国基金、睿远基金、德邦基金、国泰基金、银华基金、Morgan Stanley 等共计 168 家投资机构及证券公司
时间	2026 年 4 月 23 日 10:00-11:30
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、独立董事孙新卫先生、董事会秘书周永秀女士、财务总监殷哲先生、投资者关系总监孙澍先生、锂电/储能业务负责人张波先生、半导体业务负责人吴文聪先生、证券部李翠芬、陶敏燕、张秋仪、缪子健
投资者关系活动主要内容	
<p>(一) 2025 年度&2026 年一季度公司业绩情况介绍</p> <p>公司 2025 年度实现收入 63.97 亿元，同比下滑 30.60%；归母净利润 4.45 亿元，同比下滑 64.64%；扣非归母净利润 4.07 亿元，同比下滑 66.69%；2025 年度经营性现金流 8.88 亿元，总资产为 133.76 亿元。</p> <p>费用方面，2025 年度，公司销售费用 17,505.15 万元，同比增长 2,704.74 万元，增长比例为 18.27%；管理费用 36,894.61 万元，同比增长 2,170.05 万元，增长比例为 6.25%；研发费用 48,501.19 万元，同比增长 2,821.33 万元，增长比例为 6.18%；财务费用 4,578.00 万元，同比增长 1,392.63 万元，增长比例为 43.72 %。</p> <p>订单方面，截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单 98.77 亿元，同比下降 17%。</p> <p>公司 2026 年一季度实现收入 10.32 亿元，归母净利润 0.85 亿元，基本每股收益 0.27 元/股。截至 2026 年 3 月 31 日，公司在手订单 103.86 亿元。</p> <p>(二) 交流的主要问题以及公司回复精要</p> <p>Q: 光伏多分片带来串焊机、边缘钝化、分选等设备发生技术升级，公司如何展望 2026 年相关技术对公司订单的影响，多分片改造的价值量如何？</p> <p>A: 光伏多分片升级对于组件增效有明显提升，公司相关设备订单将有较大的市场空间。多分片升级主流方案包括：四分片和三分片两种。四分片提效更加显著，但设备投入更高；三分片工艺更加成熟，且设备支出更低。两种方案各具优势，公司均可提供极具竞争力的解决方案。</p> <p>Q: 2025 年公司海外光伏业务的进展情况如何，以及公司如何看待海外光伏的扩产规划？</p> <p>A: 2025 年公司海外订单持续增长，其中纯海外订单的占比进一步提升。从扩产规划来看，当前海外产能布局呈现从组件向电池、拉晶/切片等一体化延伸的趋势，预计 2026 年海外市场的新增项目数量将持续增长，其中欧洲、非洲、亚太及澳洲等区域的机会较多。</p> <p>Q: 公司如何看待光伏行业情况，最坏的时候是否已过？</p> <p>A: 光伏行业目前仍处于产能过剩阶段，接下来的产能出清对于设备厂商来讲还是颇具挑战</p>	

的。但近期不断升级的国际冲突正在重构全球能源格局，能源价格被持续推高，叠加全球人工智能快速发展带来的巨大能源需求增量，公司相信光伏需求的拐点不需等待太久。

Q: 储能业务去年取得不错的订单增长，今年订单是否延续该趋势？订单增长核心驱动力是什么？

A: 公司预计储能设备业务 2026 年将继续延续高增长趋势，增长驱动力来自行业需求、客户拓展和产品竞争力三个方面。从行业端来看，全球能源格局重构带来了光储平价的趋势，储能成本降低使得光储配合逐步实现相对于火电的性价比突破。全球各区域都在加速本地化制造布局，对储能的需求持续旺盛；从客户端来看，客户在选择设备商时注重长期主义、安全供应链和全球化能力，奥特维因具备全球化综合服务能力和较强的竞争优势；从产品端来看，公司是行业内率先布局储能产品开发的企业，设备产品在效率、安全稳定性、达成能力和运维成本方面都有非常高的竞争力。

Q: 公司固态电池设备目前布局产品，订单和客户进度？

A: 公司目前在固态电池三种技术路线上均与客户展开技术合作，部分设备已发往客户端验证，均满足客户的工艺技术要求。固态电池设备订单的具体落地时间取决于行业突破与业务推进情况。未来公司会持续跟踪固态电池行业内的技术进展，并持续与更多的客户进行技术交流与合作。

Q: 公司光模块 AOI 的主要客户及全年订单预期如何？后续还计划拓展什么设备吗？

A: 公司光模块 AOI 检测设备的主要客户包括国内和海外知名的光通信企业，目前已收获国内客户的小批量订单和海外客户的批量复购订单，预计 2026 年公司光模块设备订单有望实现大幅增长。公司后续在光通信设备领域的拓展主要包括三个方面：（1）继续完善和升级检测设备产品线（从可插拔向 CPO 方向迭代）；（2）布局光通制造设备和工艺设备；（3）布局自动化人工替代设备，帮助客户提升产线整体自动化水平。

Q: 光模块 AOI 检测设备，近期市场涌现多家公司，公司设备的技术领先性如何？若光模块从 800G 升级至 1.6T，对 AOI 检测设备会提出哪些新要求，价值量是否提升？

A: 技术领先性方面，公司的核心竞争优势在于提供全产业链检测解决方案，覆盖从 PCB 来料、贴片、打线到耦合、成品的全流程检测设备，采用平台相通、模块化设计的架构，实现数据互通与快速换型。光模块从 800G 升级到 1.6T 乃至 3.2T，主要带来耦合精度、贴片精度的提升，同时对检测精度要求相应提高。而因为对检测精度的要求更高，所以 AOI 检测设备的价值量有望进一步提升。

日期

2026 年 4 月 27 日