

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】202011

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
	1	高盛集团	杜茜	11	Barings LLC - Investment Advisor /	Rong, Baiding
	2	高盛集团	糜胥菁	12	GIC Pte Ltd	Oh, Sharmaine
	3	信达澳银基金	徐聪	13	INVESCO Asia Ltd - Hong Kong	Rao, Jean
	4	东方证券	赵梓涵	14	INVESCO Asia Ltd - Hong Kong	Cheng, Eric
	5	玉兰资本	陈恺睿	15	Macquarie Funds Mgmt Hong Kong Ltd	Gloria Yu
	6	真科基金	张聪	16	Manulife	Li Wenlin
	7	西部证券	张骥	17	Mighty Divine Inv Mgmt	LIU, Hong
	8	拾贝投资	秦雪峰	18	Schroders	Kelly Zhang
	9	诺安基金	童宇	19	Taikang Asset Management	Ray Li
	10	南方基金	邹承原	20	Wellington	Liu Yang
				21	Wellington	Angel Pan
时间	2020年11月10日 10:45-12:00					
地点	深圳市海目星激光智能装备股份有限公司多媒体会议室					
公司接待人员姓名	高菁、张松岭、周宇超、钱智龙、孙晓东					
投资者关系活动内容介绍	1、请简要介绍公司三季度的经营情况及利润率变动的原因？ 回复： 公司三季度营业收入 6.95 亿元，比上年同期增长 24%，扣非后净利润 0.2 亿元，比上年同期增长 46%，相对上年度利润率变动主要是由于政府补贴减少以及财务费用增加。 2、公司锂电行业主要生产哪些设备，各种设备的占比如何？ 回复： 公司主要生产动力电池生产线前段中的高速激光制片机以及中段的装配线和部分单机设备，目前阶段装配线占比较大，但是公司高速激光制片机的发展势头良好。					

3、特斯拉的订单的设备与供给宁德时代设备的区别

回复：公司 19 年末与特斯拉签订 1100 万美元的订单，供应设备为高速激光制片机。公司供给宁德时代的也有高速激光制片机，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，首先这两个客户的电池工艺是不一样的，宁德时代主要是方形铝壳工艺，其次特斯拉对于该款设备的精度、速度等技术参数要求更高。

4、锂电池除了宁德时代、特斯拉，其他客户进展如何？

回复：锂电行业我们主要合作客户是国内外的头部客户，除特斯拉和宁德时代以外，公司与中航锂电、蜂巢、亿纬、欣旺达等客户的合作正在有序开展，除此之外公司正在积极与国际知名锂电客户寻求合作机会。

5、根据公开信息，A 客户明年会在海外布局产能，该项举措对公司的业绩有没有积极影响？

回复：目前尚无法做出准确预判，过去几年公司的充电器生产线、防水镀膜激光去除生产线等均有和国外的 A 客户供应商合作。

6、钣金业务板块近几年的增长幅度有限，公司未来如何规划该项业务？

回复：钣金业务板块会逐步优化的产品结构，更偏向于高端、高功率，利润率高的产品。

7、我们的零部件的采购的策略？客户是否有激光器的指定品牌？

回复：公司产品的原材料种类非常多，最有代表性的零部件是激光器，公司激光器的采购主要是根据客户的参数需求，综合考虑激光器的参数、性能、价格等多方面因素进行采购。公司有部分客户会指定激光器的品牌。

8、激光切割极耳的技术是否为新技术？

回复：公司高速激光制片机属于比较新的技术，公司 2015 年研发出高速激光制片机，2016 年在客户实现量产，近几年在宁德时代、中航锂电、蜂巢等客户逐步推广，该产品对于极耳切割的传统工艺具备替代性。

9、公司新的应用领域有什么规划？

回复：激光的应用范围很广，作为一家激光及自动化综合解决方案供应商，公司多年来一直在激光的新应用领域保持前瞻性的布局，未来公司将继续保持研发投入，把激光和自动化的综合应用投入到更广阔的领域。

10、公司如何保持高速激光制片机的竞争优势？

回复：公司高速激光切割设备具备一定的领先性，对于该设备公司一直都在根据客户技术需求和行业发展进行技术升级和创新，未来仍将具备一定的市场竞争力。

11、激光设备公司的竞争格局？公司的定位？

	<p>回复：目前市场上激光设备公司都非常优秀，各家公司均具备各自的优势，在产品上均有不同的侧重，公司未来还是会专注自己的擅长领域和擅长工艺路线。我们将通过产品结构优化、降本以及与客户的深入合作来保证利润空间，同时，不断布局新的应用领域，不断提升公司核心竞争力。</p> <p>12、公司第四季度业绩如何？</p> <p>回复：根据公司现在发展规模以及上游有客户的建设周期，公司过去几年均是第四季度收入确认较多，过去三年公司第四季度营业收入占全年营业收入比例分别为 43.77%、47.69% 和 46.02%。</p> <p>13、能否预测一下明年以及未来几年 A 客户或 A 客户供应商的订单？</p> <p>回复：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。</p> <p>14、公司自产激光器的占比情况，自产激光器有何优势？</p> <p>回复：公司使用自产激光器的设备销售收入占近几年营业收入的比例为 9.41%、9.86%及 13.03%，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。</p> <p>15、公司设备的控制系统主要是和哪些公司合作？</p> <p>回复：公司的主要的控制系统都是自主研发，部分通用性的系统会采购，该部分采购比较分散且量不大。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>/</p>
<p>日期</p>	<p>2020 年 11 月 10 日</p>