

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】202405-01

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 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>第一场：5月6日 现场调研 海通证券、国泰君安、申万宏源、财信证券、英达投资、南京证券、招银理财、圣耀资本、广电投资、无忧基金、春秋资本、龙腾资产、盛石资本、信辰资本、新余中道投资、天津瑞鑫、华泽基金、首择投资、华麒资本、红猫资本等</p> <p>第二场：5月8日 线下交流 中欧基金、彭杨基金、华泰资产、华泰保险等</p> <p>第三场：5月9日 中金公司策略会 Brilliance Capital、Broad Peak Investment、Point 72、中国国际金融股份有限公司、华能贵诚信托有限公司、四川发展证券投资基金管理有限公司明源（海南）私募基金管理有限公司、翊丰资产、苏州阿普奇物联网科技有限公司、诺安基金等</p> <p>第四场：5月9日 长江证券策略会 盘京投资、长信基金、长盛基金、广发基金、融通基金等</p> <p>第五场：5月10日 线上电话会 常州投资集团、复星创富、涌铎投资、誉华资产、中兵财富、凯博资本、善思资本、华西银峰投资、康悦资本等</p> <p>第六场：5月10日 现场调研 四川金舵投资、中船投资等 （以上排名不分先后）</p>
时间	2024年5月6日-2024年5月10日
地点	现场调研、电话及线上网络交流会议

<p>公司接待人员姓名</p>	<p>董事长兼总经理：赵盛宇 董事、集团激光研究院院长：周宇超 董事、首席资本运营官、董事会秘书：罗筱溪 副总经理、财务负责人：曾长进</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企业，未来公司业务主要集中于工业激光自动化和医疗激光两大领域。2024年第一季度公司实现营收约10.48亿元，同比增加17.04%；归属于上市公司股东的净利润约4136万元，同比增加31.01%；基本每股收益0.2元，同比增加25%。</p> <p>作为激光装备技术创新型企业，海目星以激光技术应用的前沿需求为导向，十六年来先后开发了应用于消费电子、动力及储能电池、光伏电池和新型显示等重要领域的激光及自动化设备。同时公司也成功推出医疗激光等新兴业务，以提升公司的行业领先地位、核心竞争力和战略布局穿越周期的能力。</p> <p>●提问环节</p> <p>Q1：根据公司股权激励业绩指引，2024年的营收考核目标为55亿元，请问其中业务拆分占比情况？</p> <p>回复：今年的营收主要来自于目前的75亿在手订单的交付验收结转。营收比例在锂电、光伏和消费3C预计分别为5:3:2。预计75亿在手订单将会在2024年实现大部分验收交付。</p> <p>Q2:自去年以来新能源产业链整体低迷，是否会影响公司的锂电业务？今年收入和利润的业务贡献能否有保障？</p> <p>回复：2024年公司锂电新签订单量同比2023年预计会有很大提升，其中将以海外订单为主。公司2023年一直筹备布局海外市场，主要是在人才储备以及与客户进行深入交流方面。得益于去年的布局，对于公司今年获取海外订单将会有极大助力。目前来看海外客户更倾向于选择专业化设备供应商以及有海外交付能力的供应商。</p> <p>对于锂电存量市场，竞争格局相对成熟，入局者需要对电池工艺充分熟悉，同时能把自己的优势与电池工艺未来发展方向相结合。海目星作为一家激光设备企业，在锂电行业有将近10年的经验沉淀，合作的都是行业头部客户，目前技术的应用范围是行业中最全面的公司之一。</p> <p>我们认为锂电行业供需不平衡只是暂时的、阶段性的，这种周期性的、阶段性压力也是好事，大浪淘沙之后才能看出谁才是真的金子。未来动力电池、储能、固态电池等的推出，行业对优质产能的需求，都将对行业的新阶段发展产生积极影响。</p>

Q3：公司目前半固态和固态电池业务的进展情况？什么时候能确认收入？

回复：公司在固态电池领域已进行了长期的研发工作，涉及半固态、准固态到全固态电池的三个基础技术路线。

目前形成交货和量产的是准固态电池，电解液含量低于10%，该技术路线已有中试产线进行量产，已经得到了行业的认可和客户的使用，能量密度超过 480 瓦时/公斤，循环次数超过400次，据客户反馈，我们是目前行业里唯一一条达到480瓦时/公斤的产线。我们的技术路线采用氧化物固态电解质和金属锂作为负极。目前客户对于公司合作开发的设备很满意，并且后期不排除在公司生产基地附近建厂。

Q4：光伏行业现在都已经产能饱和了，公司觉得下一周期会在什么时候？

回复：光伏的周期间隔相对会短一点，因为光伏属于光电效应转换效率要求极致的行业，它经历了4次产业升级，其实4次产业升级对应的是4次设备升级，设备完全换掉，所以公司判断光伏第5次产业升级会很快到来。

光伏行业从总产能来看是过剩的，但优秀的产能永远是稀缺的，光伏有时候新技术推出来，只要比老技术能领先0.5或者接近1的效率，它就能把老技术全部卷掉了，比如早期的PERC技术。所以光伏产能过剩只是相对的，对于海目星来说技术创新能力是我们的最大优势，我们也有信心配合头部客户把技术创新再提升后，让新的产能有爆发式增长。

Q5：目前新签订单的结构情况？海外和国内订单占比？

回复：公司新签订单中锂电的海外订单增长远超国内订单的增长，第一波增长是国内跟随出海的订单，预计较国内自身订单有倍数级增长；第二波是纯国外企业订单，预计会有一到两倍增长，相关订单情况预计将在下半年逐步呈现。

Q6：能详细介绍一下公司在3C、锂电池和光伏领域的具体订单情况吗？

回复：公司目前在手订单充沛，由于具体数字是动态变化的，所以静态数据不具有代表性。我们认为更为关键的是结构性订单的变化，即新增的高质量订单、新技术订单和海外订单数量。

新技术订单方面，3C领域里跟韩国头部公司的合作，订单已经验收，后续有类似新技术订单也会快速跟上。光伏新签订单像烧结技术，双面 poly图形化技术相关，我们都是处于行业领先地位。光伏门槛会更高，不仅要求技术不断创新，还需要交付后能够稳定运行，有足够的行业口碑才可以切入。锂电池领域，目前公司已经有新技术路线在推进海外锂电市场，订单量也在逐渐转化，预计订单比例已经超过了存量市场。

Q7: 公司去年业绩, 增收不增利是原因是? 为什么公司的市值一直在低位徘徊?

回复: 主要原因是: 首先公司继续加大研发投入, 去年研发费用5.4亿元, 较前年增长一个多亿, 我们研发费用率在同行来说都是很高的; 其次, 去年我们加大了海外拓展力度, 先后成立多家海外子公司, 尤其是去年下半年有较大增幅的海外产品开发、客户团队的投入, 导致销售费用和管理费用增加; 最后是股权激励的费用计提, 也影响了当期利润。

公司增收不增利的现象只是阶段性的表现, 海目星是一直在创新发展的路径上往前跑, 赚到的钱都不断投入研发, 虽然我们投研发也许牺牲了短期的利益, 但是我们更加看重公司的有效研发储备和长期的发展。这也就是为什么海目星可以每一次都成功切入不同赛道【锂电赛道、光伏赛道】, 并能成为该行业的第一梯队设备供应商, 同时开发全球首创的医疗激光器, 布局长坡厚雪的医疗领域, 从而实现业务布局穿越周期的原因所在。

技术的不断创新是海目星的生命, 是未来让海目星飞得更高更远的原动力。当然我们在与二级市场交流过程中也了解到有不少二级市场资金会更加愿意跟随行业的贝塔和利润去做股票。但是公司长期的价值建设和发展是不可能跟随二级市场的喜好做业务, 而是要围绕自己的核心竞争力来做好战略布局和业务落地。

虽然现阶段海目星受到行业周期性影响而导致市值低迷, 但是现阶段的市值并不代表海目星的真正价值, 我们会用技术实力和业绩实力来证明自己的真正价值。

Q8: 公司的中红外飞秒激光器目前的进展情况? 优势有哪些? 可以详细介绍一下这个激光器实现的是哪方面的关键技术的重大突破吗? 是否获得相关专利以及行业证书啊?

回复: 公司即将推出的新型高功率长波长可调谐中红外飞秒激光器, 是全球开创性产品, 其采用先进的光参量放大技术和非线性晶体, 显著提升了近红外到中红外飞秒激光的转换效率, 实现了瓦量级平均功率和 5-10 μm 波长的自由调谐输出。

该技术为新型微创医疗的研究和应用提供了新的工具, 其医疗适用范围和应用前景主要为: 胶原再生类年轻化医美应用、皮肤剥脱式和非剥脱式微创治疗、角膜微创切割和移植、动脉粥样硬化微创消融、胰腺肿瘤选择性消融等。该技术的多项学术成果已经发表在国际顶刊, 同时已经获得了相关专利授权。

Q9: 公司是否已经成立了医疗器械公司了？公司医疗激光产品相关设备的二类和三类医疗资格证大概什么时候能拿到？原来公司是工业激光的基因，如何确保能够做好医疗激光？

回复：公司已经成立了“四川华川星光医疗器械有限公司”，该公司为海目星控股公司。主要经营范围是一类、二类和三类医疗器械的生产、销售和经营。按照申请的进度预计今年下半年能拿到二类医疗器械许可证，三类医疗器械许可证预计最快明年下半年可以拿到。

工业的运营逻辑和消费品运营逻辑的确实区别不小，但是纵观我们已经布局的每一个赛道，除了后台支持部门一样，不同赛道的前台的销售和中台的技术研发都是各自独立运营的，且我们目前新布局的每一个赛道在该行业中都是做得名列前茅的。

据行业研究了解，中国目前并没有真正属于自己首创研发的具备全球领先技术的医疗激光器，这个赛道在中国的绝大部分市场都是被国外的医疗激光设备商所占领。

医美赛道具备轻奢属性，目前中国的渗透率为全球最低，为4-5%左右，不及韩国的五分之一，不到美国的三分之一。医疗美容以其低渗透率，高客单价、高复购率成为消费医疗“皇冠上的明珠”。中国正规医美机构的能量源医美设备80%的市场份额也是被进口商占据，国产品牌大多占据的只是中低端市场。但是在能量源医美市场中最重要的是技术壁垒和品牌运营，而技术壁垒才是产品力的基石。目前，我们的医疗激光技术已经达到全球领先水平，公司品牌矩阵建设、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。（相关数据来源：蛋壳研究院、智研咨询、艾瑞咨询、GMI、Medical Insight 等）

Q10: 公司在手订单情况与2024 年新增订单预计情况如何？

回复：截止2023年12月31日，公司在手订订单75亿，预计今年大部分在手订单会完成验收。2024年订单主要来自于锂电、光伏和3C业务，根据目前业务推进情况来看，锂电业务会随着海外订单大幅增加，光伏随着新技术的开发量产也会稳步增长，消费 3C 业务也会随着新的大客户开发实现稳步增长。2024年预计新增订单同比2023年会有较大的增长。

接待过程中，我们与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《上市公司信息披露管理办法》等相关规定，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 5 月 13 日