

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】202411-01

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 其他（电话及线上网络交流）
参与单位名称及人员姓名	<p>10月31日线上业绩说明会</p> <p>CGS、CT Industrial、UBS、北京益安资本管理有限公司、北京禹田资本管理有限公司、倍特投资、博时基金、创金合信基金管理有限公司、大成基金、东北证券、东吴证券、高盛资产、格林基金、光大证券、国海证券、国君证券、国泰基金、国投证券、国信证券、海通证券、恒泽投资、宏利资产管理香港有限公司、鸿竹资产、华宝兴业基金管理有限公司、华创证券、华西证券、汇安基金管理有限责任公司、嘉实基金、金浦投资、九泰基金管理有限公司、凯博资本、留仁资产、美银证券、明时投资、摩根士丹利、南方基金管理股份有限公司、诺安基金、诺德基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、浦银安盛基金、前海道谊投资、瑞达基金、山狮投资管理（上海）有限公司、上海晟盟资产管理有限公司、上海永唐盛世私募基金、申万宏源证券、深圳君宜私募证券投资基金管理有限公司、深圳市恒健远志投资有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳正圆投资有限公司、苏州和基投资有限公司、太平洋证券、天风证券、万有引力资本、西部证券、银华基金、英大证券、长城财富保险资产管理股份有限公司、长江证券、浙江英睿投资管理有限公司、浙商证券资产管理有限公司、正奇能源科技集团股份有限公司、中金公司、中金基金、中信建投证券、中信证券、中邮证券等。</p> <p>（以上排名不分先后）</p>
时间	2024年10月31日 上午10时30分
地点	线上网络交流会议
公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理：赵盛宇 先生</p> <p>董事、副总经理、首席技术官：周宇超 先生</p> <p>董事、副总经理、首席资本运营官、董事会秘书：罗筱溪 女士</p> <p>副总经理、财务负责人：曾长进 先生</p>
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技术应用的前沿需求为导向，目前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，先后完成工业激光板块在光伏电池、消费电子和动力及储能电池三个应用板块的布局，医</p>

疗激光板块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。

● 三季报概述

2024 年前三季度，公司实现营业收入约 36.27 亿元，同比增长 7.92%，归属于上市公司股东净利润约 1.67 亿元，同比下滑 46.38%。公司在 8 月 16 日完成了 10 亿元的再融资，有效降低资产负债率约 9 个百分点。

1、收入概况

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；收入结构持续改善，非锂电收入占比逐步提升，目前占总收入比重约 1/3，客户来源更加均衡，业务多元化的目标正在稳定推进。

2、利润概况

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。

3、订单概况

新签订单方面，年初至今，公司新签订单加上中标未签的订单已超过去年全年订单总额，其中锂电订单占比约 60%、光伏与 3C 各占 15%。公司在海外动力电池设备市场拓展取得突破性进展，整体海外订单占比约五成。其中 8 月取得海外头部车企的锂电设备订单，对应金额为 12.5 亿元。从行业产能情况以及目前与客户跟进情况来看，2024 年新签订单预计还将有较大幅度的增长，尤其在光伏领域。

在手订单方面，截至 9 月底，公司在手订单约 75 亿左右，其中锂电占 80%，其余为 3C 和光伏。分来源看，50%以上的在手订单来自于今年，其余是去年之前获得的订单。分进度看，50%的在手订单已发送至客户处，50%处于设计或生产阶段。

4、技术布局情况

(1) 固态电池领域

公司在 2023 年开始布局固态电池技术，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。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，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。

（2）光伏激光领域

公司致力于 TOPCon 电池路线的技术升级，在双面 POLY 激光图形化技术上研发逾 1 年，目前 POLY 背面图形化的 GW 级量产已持续 3 个月，正面技术目前正配合头部客户推进研发，整体双面率预计提升 10%左右。

公司在 BC 电池路线的技术储备已有两年，目前设备已在部分头部企业完成了产品技术验证，BC 订单陆续交付中。公司耗费两年时间，以上百人的研发团队实现了光伏高功率超快倍频激光器的自研自产，在各项指标上全面优于进口激光器。

随着光伏产业的再次回暖，公司的光伏激光设备订单（包含 TOPCon 和 BC）将有望实现快速上升。

（3）消费电子领域

在玻璃材料处理技术上，公司已经实现独特的光斑实时整形技术集合的自研超快激光器，通过 AI 算法匹配，达到软硬件工艺效果的快速匹配，从而实现最佳切割效果。该技术将会助力明年消费电子订单快速提升。

（4）医疗激光领域

海目星实现了全球首创的中红外连续可调谐瓦量级飞秒固体激光器，目前公司聚焦在激光毛发再生治疗领域的研究上，在动物实验和人体实验初步阶段中已经取得了明显效果，相关数据发布需要等全部实验完成后再披露。

●提问环节

Q1：目前固态电池的订单进展如何？相关战略合作客户的产品主要应用的最新进展如何？

A：目前已处于技术方案最后确认阶段，预期在明年 10 月量产。该固态电池的相关新产品将在电池的能量密度上实现突破，有效提升低空飞行器的续航时间。目前主要供应给全球领先低空飞行器科技公司。

Q2：固态电池未来预期毛利率？

A：目前来看，固态电池的销售毛利率高于传统液态电池，但考虑到研发成本及其他费用，预计最终销售毛利率仍会有所下降。目前固态电池处于技术发展初期，毛利率高于传统技术约 10 个点。

Q3：公司在 BC 及 TOPCon+设备的进展及对客户接触情况？

A：TOPCon 方面，公司在 TOPCon 的背面图形化技术上从研发、到中试、到小批量、到量产持续了大约一年半的时间，目前已经与头部客户合作 GW 级量产线的生产近三个月的时间，整体双面率能提升 10%左右，预计客户端可以较快形成实际量产需求。目前很多头部客户都有优质产能升级的需求，这将对未来设备新增与升级产生大量需求。

BC 方面，公司投入研发逾两年，主要的核心难点为高功率超快倍频激光

器。公司拥有中国最早一批做倍频激光器商业化的研究人员，可自主生产核心激光器。特别是超快激光器，近两年投入了超 100 人的研发团队攻克相关的核心硬件，得以成功在光伏应用上导入了自研自产的激光器。公司的自产激光器一定程度上优于进口激光器，在精度控制、能量控制上可实现芯片级的运算速度，在稳定性和精度上为 BC 的应用带来一定的技术优势。BC 电池方面，公司跟行业头部公司合作，目前处于小批量交付当中。

展望后续订单，预计短期内 TOPCon 和 BC 共计将有 30-40GW 的订单需求。

Q4: TOPCon+和 BC 设备单 GW 价值量以及毛利率如何？

A: TOPCon 背面技术价值量在 1000 万元/GW 左右，明年叠加新技术预计还有 1000 万元/GW 的需求；BC 技术价值量大约在 5000 万元/GW 左右。不同产品的盈利能力不同，毛利率预计在 40%左右。

Q5: 从业务的感知中，客户更倾向于做 TOPCon+升级还是做 BC 的升级？

A: 基于市场情况，BC 主要因为正面发电率、美观性等产品特点，会有一些的市场需求，但 BC 整个行业产能目前并不算多，也会推动部分客户对 BC 技术的拓展需求。

从激光技术本身看，TOPCon 和 BC 之间有很多共性特点，例如激光器用的都是超快高功率倍频激光器，激光设备的核心原理、核心器件、核心控制都比较类似。

TOPCon 产能更多，客户的技术升级是刚需，升级投资比例对于早期固定资产投资占比不高，故升级性价比很高，老产线的升级需求还是比较明确的。

对于两条技术路线，公司都会根据客户需求做技术投入和响应。

Q6: TOPCon+和 BC 明后两年的订单预期？

A: TOPCon+: 行业整体产能 800GW 左右，预计有 600GW 的产能升级需求，公司在技术上投入较早，具备行业的领先性。在现有升级需求的产线上，预计可以做到 50%以上的市占率。

BC: 整个行业刚发展起来，各家公司的 BC 电池、成本、量产表现能力不同，公司也将积极争取 30%-50%的市占率目标。

Q7: 今年光伏出海成为重要的发展趋势，据了解有光伏行业头部企业将在海外有较大的产能规划，是否意味着海目星未来出海光伏订单设备较多？后续预期如何？

A: 由于公司锂电出海较早，在海外的接单交付服务能力较其他光伏设备企业会有明显优势。海目星将跟随行业出海的节奏和需求，积极服务并满足客户海外订单需求。预计后续在中东、北美等海外订单将持续增长。

Q8: 公司如何看待 BC 电池和 TOPCon 电池的技术之争？

A: 这两个技术都有明确的应用场景，目前 TOPCon 产能和性价比是最高的。

未来市场销量与技术性价比有关，也与技术发展、成本结构有关，每个技术发展都有利于设备厂商的发展。

虽然电池技术不同，但在激光设备技术上有很多共通的地方。公司有核心激光器的设计生产能力，在 BC 和 TOPCon 两个方向上都会发力，根据客户工艺需求实现定制化的匹配。

光伏的技术路线会有很多家公司共同参与。BC 技术头部企业都有自己的技术储备，我们和几个龙头都在进行紧密的研发合作，努力实现核心控制、核心激光器的突破，从而提高设备的精度、转换效率、开膜效果。

Q9：目前 3C 项目的进展及未来订单预期？

A：经过集团战略方向性的调整和努力，明年 3C 订单预期增长 50%-80%，主要集中在国外的 A 公司和国内 H 公司、富士康、立讯、欣旺达等。

Q10：三季度具体减值情况以及后续的预期如何？

A：（1）存货方面：目前存货余额 42 亿元左右，减值比例属于行业正常水平。2024 年 1-9 月新增的存货减值有 1 亿左右，主要针对两类业务做减值，其一，期间预亏合同会计提减值，主要发生在发出商品；其二，原材料、产成品评估可变现净值低于账面价值，计提存货减值。未来看第四季度整体存货减值比例和历史不会有太大的偏差。

（2）应收账款方面：目前应收余额 19 亿，坏账准备余额 2.1 亿，比例 11%属于正常水平。应收账款账龄的结构明显改善，从应收结构看，前三季度 80%以上的应收账款账龄都在 1 年以内。1-9 月份应收账款对利润为正贡献，主要是由于收回部分超长期的欠款，冲回部分历史减值。三季度也按照规定和行业的风险新增了 3000 万元左右的减值。

Q11：目前医疗激光进展及团队建设？

A：（1）进展：公司战略倾向于做“人无我有”的产品，重点聚焦激光毛发再生。目前市场上没有体验感与疗效都很好的毛发再生产品，竞争格局相较于抗衰产品更优。毛发再生产品的临床数据预计今年年底或明年上半年可以跑出来，从目前临床效果来看生发效果比较明显。

（2）团队：目前处于产品设计前期，以研发和产品开发团队为主。

Q12：请梳理一下公司的核心技术体系，不同的业务板块有哪些通用的技术和专精的专项技术？

A：公司定位激光和自动化相结合的特点，基础通用技术是光、机、电、软工艺，第一涉及光学、自动化机械设备能力，第二具备电气控制能力、软件上的自动化软件都是用上位机，有自己的控制逻辑和控制平台。

公司将基础类平台技术应用在各个行业。以 3C 行业为例，公司通过激光结合自动化进入到核心客户供应链，早期与 A 公司合作主要凭借的是核心的紫外纳秒激光器，第一条激光自动化生产线配置了 20 多个自产的紫外激光器。进

	<p>入锂电行业时，公司以自主创新的激光极耳制片技术，逐步替代了早期的冲压技术；进入光伏行业时，公司通过激光工艺突破了 TOPCon 的一次硼掺杂技术。复盘过去发展历史，公司基本是以激光核心器件工艺加自动化配合的技术，陆续进入新的行业，丰富了下游应用场景。</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《信息披露事务管理制度》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 4 日