

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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	共计 419 家机构参加
时间	2022 年 3 月 1 日-2022 年 4 月 30 日
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、副总经理李文先生、董事会秘书周永秀女士、财务总监殷哲先生、证券部李翠芬、陶敏燕、张秋仪
投资者关系活动主要内容	
<p>Q、公司一季度新签订单增速非常好，从全年维度来看今年组件扩张是一个比较大的年份，还是会有阶段性的因素导致今年所签订单是前高后低还是说有其他情况？</p> <p>A：从一季度的订单情况来看，公司核心产品串焊机、硅片分选机占比较高。一季度的增速高和 2021 年 1 季度基数低有关。公司的订单与客户招标时间相关度更高。另外，从今年的订单结构本身来看，国内、海外均有扩产，整个串焊机市场空间也会因为国内、外扩产的原因有所提升，不能简单得出订单前高后低的结论。</p> <p>Q、公司串焊机市占率提高的速度非常快，公司是做了哪些方面的工作?如技术上的突破，还是销售策略上的创新等。请公司领导介绍一下市占率大幅提高的原因。</p> <p>A：公司的销售策略相对稳定，更多的还是因为产品的相对竞争优势愈发突出和明显。</p> <p>技术方面，公司比较早的把握住了整个组件产品的趋势，提前做好技术的布局。从客户端使用反馈来看，正面信息非常多，如设备的产能、良率、人员的熟悉程度，服务团队在现场的培训，对于客户问题的及时响应度等，整体来说设备的总体表现是非常突出的；另外还有一个很核心的地方，也是奥特维一直坚持的，公司的设备对于客户的不同的工艺和不同版型的产品的切换是非常快捷和简便的。</p> <p>客户方面，客户与奥特维多年的合作，彼此也建立了信任关系，客户愿意与我们分享前沿的工艺，在新工艺验证阶段多会想到奥特维，最后选择奥特维。</p> <p>综上，公司能持续保持高市占率既有奥特维自身的原因，也有跟客户多年合作的原因。</p> <p>Q、现在新技术的出现对公司串焊机的影响？</p> <p>A：公司目前串焊机可以覆盖 HJT/PERC/TOPCON，但是每一项电池技术里也会有自身一些特殊的要求，也就是我们平常说 20%的定制项。</p> <p>Q、公司怎么看待 XBC 技术？XBC 没有量产、没有出货是技术没有解决，还是说其他厂商解决了这个问题？</p> <p>A：XBC 组件是需要专门的串焊机，因为它的焊接原理变了，从双面焊接变成单面焊接。目前这项技术的设备公司尚未量产和出货。但是这一款设备奥特维在 2014 年就与客户联合研发出来，只是当时没有商业化。目前公司在已有基础技术上，根据最新电池片特点，验证新的电池片技术对</p>	

XBC 的新工艺要求。

Q、SMBB、薄片化、三分片、四分片市场大规模的接受和运用会在什么时候开始？

A：去年四季度购买公司 SMBB 的龙头企业，如果今年量产组件效果很好，SMBB 有可能在今年下半年后会批量出货。如果硅料价格继续高位，薄片化的进程可能会加快；如果硅料价格没有上涨，薄片化的动力就小，因为薄片化意味着良率各方面的都有可能受影响，所以什么时候薄片化还是取决于硅料的价格。至于三分片、四分片甚至六分片，目前工艺尚在验证过程中，所以没有办法预计时间。目前主流的还是半片工艺。

Q、我们理解公司串焊机其实最大的一个机遇是所有的新技术，包括硅片端、电池片端等新技术，集成到了公司设备这个环节，设备都要更换。您怎么看技术迭代的速度？

A：从光伏技术迭代周期来看，每年都有新的工艺和技术出现，但不是所有技术变化都需要更换设备。从公司的设备使用情况看，3~5 年更换比较合适。

现在来看未来技术迭代有三个大的方向：第一、SMBB 在 TOPCON 电池片的技术应用；第二、是 HJT 电池片的技术应用；第三、据我们了解，有客户在布局 IBC 的技术。这三个方面我们现在均有储备。

从客户的角度来说，他们希望用更新的技术带来产品更大的效率提升，在组件端能够提升组件的整体转换效率。能够带来比较大的效率提升，是客户端替换设备的动力。

Q、今年新产品情况？

A：2022 年新产品主要是单晶炉和光注入退火炉、半导体键合机。光伏设备里面可能会有一些小的产品出来，如智能小线、划焊连体机。

Q、海外订单这块，有多少是国内厂商在海外的扩展，有多少是纯海外客户？

A：今年 1 季度的海外订单中纯海外客户占比较高。

Q、半导体设备的进展情况？

A：半导体键合机 3 月份已拿到封装知名企业的小批量订单，知名客户的订单取得，有可能会对中小客户起一个引领作用，给我们带来量的突破的概率也会增加。

公司从去年 8 月份以后截止到目前，有十几家客户在试用键合机，对今年公司的订单落实是利好的。随着这些客户试用的时间越来越长，一些结论性的信息就会出来。假设现有的试用客户有下订单的意愿，有可能会在今年落实。

Q、公司键合机现在通过了龙头客户的验证，目前验证情况比较好，指标方面跟海外同行比的话，现在是什么样的情况？未来还有什么样的提升空间？

A：公司键合机在开发之前产品定位对标的就是国外知名企业，而且当时设计的指标要求比他们更高。经过 4 年的开发，公司的键合机从产能、精度、良率、稼动率和稳定性等关键技术指标上均达到国外同类设备水平。键合机是属于封测端的核心生产设备，打线的质量直接决定了芯片的质量，因此客户对于新的产品的选择是非常慎重的，需要经过长期的验证。公司今年上半年的目标，是能够争取除了目前订单以外的试用客户，实现客户的突破。

Q、2022 年退火炉占的订单比例？单 GW 价值量？

A：随着 N 型片的渗透率提升，光注入退火炉的需求也在增加。光注入退火炉单 GW 的价值量在

1000 万以下

Q、松瓷单晶炉与友商单晶炉的差异？

A：从单台产品表现看，松瓷的单晶炉和友商差不多。不足的地方是松瓷的案例目前太少，在外面的炉子还不多。但是松瓷也有一个优势，有自己的加料机，松瓷的加料机配松瓷的单晶炉，炉子的产能、效率会有所提高。

Q、锂电这块业务今年的预期或今后的展望是怎么样？

A：从去年下半年开始，公司对锂电的整个市场，内部的经营管理都做了一些调研，公司内部也做了一些调整，更加符合目前锂电行业的一个定制化的现状。对于锂电未来的发展我们是非常有信心的，因为我们看了一个数据，到 2025 年，包括储能、锂电、新能源汽车的数量，相比 2021 年可能要增加 4-5 倍，储能也从 20GWh 到大概 160GWh，所以锂电的空间是非常巨大的。同时客户方面不管是储能还是锂电、新能源车的应用，对我们目前现有的模组和 pack 线的产品复制化的需求开始逐步显现出来，所以我们内部也对这个产品的标准化、模块化进行大的推动。

Q、现在长三角地区疫情比较严重，公司这边原材料供应和产品发货目前是否有受到影响？

A：4 月中旬后，在政府协调和支持以及公司做好疫情严格管控后，公司产品发货基本恢复。除上海、苏州、昆山的物料外，生产所需的其他地区的物料能正常到公司，尽管到货时间相比此前有延误。目前公司客户端需求未受到太大影响，但客户所需设备的安装调试时间相比此前有延长，主要是设备厂商的安装调试人员到现场后需要隔离，客户方面也在积极与当地政府协调，尽可能在做好防疫的情况下，加快安装调试进度。进口部件供应商从其他港口进关，或者将上海生产基地转移至其他区域。

Q、我们的存货跌价准备是在什么情况下产生的，然后这块因为我们后面会有一些新技术的设备交互，在客户端会不会有一些金融调整？

A：存货跌价准备，有确定的会计政策，可以查阅公司年报财务审计报告部分。主要分为两块，第一，按照库龄来计提；第二，单个甄别计提。去年计提了 7000 多万存货跌价，计提充分。

附件清单

日期

2022 年 5 月 13 日