

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 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
参与单位名称及人员姓名	银华基金、东吴证券、申万宏源研究、平安证券、睿扬资本、台湾群益证券
时间	2020年10月27日-2020年11月3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、董秘殷哲先生、总经理助理周永秀女士、证券部李翠芬、陶敏燕
<b>投资者关系活动主要内容</b>	
<p>公司董事长葛志勇先生及管理团队就投资者关心的问题进行了回复，具体如下：</p> <p><b>1、业绩变动的影响因素：前三季度营收同比+65%、利润同比+666%，今年业绩能够高速增长的原因是什么？公司对全年业绩的预期。</b></p> <p>答：今年业绩高速增长的原因主要是因为公司产品结构中新产品占比较高，同时公司生产效率提高，引致产品的毛利率同比提升较大，从而使利润同比增长较多。</p> <p>公司全年业绩预期请参考季报中对全年业绩的预测。</p> <p><b>2、营收结构：公司主要产品包括光伏组件设备（多主栅串焊机、常规串焊机、激光划片机等）、锂电设备、硅片分选设备等，前三季度在营收中占比如何，各个板块营收同比变动情况，上升/下滑原因是什么？</b></p> <p>答：营收结构中，串焊机占比上升，多主栅串焊机占比进一步提高，常规串焊机占比缩小，锂电设备和硅片分选机收入变动不大。</p> <p><b>3、毛利率：公司盈利能力大幅修复，2020Q1-Q3综合毛利率33.6%，同比+5.1pct；净利率为10.6%，同比+8.5pct。公司今年盈利能力修复的原因是什么？公司对未来毛利率、净利率水平的预期是多少？</b></p> <p>答：毛利率同比提升较大主要原因有二，一是产品不断迭代换新，新设备毛利率相对较高；二是由于订单充足，生产产能充分利用，人员增加远低于产出增加，公司生产效率大大提升。</p> <p>未来毛利率水平有望保持稳定，净利率水平有望继续提高。</p> <p><b>4、硅片尺寸迭代：大尺寸硅片是未来发展趋势，由此会带来各个环节设备的迭代。公司今年也是推出了适应18Xmm及210mm大尺寸硅片的新型串焊机、可最大兼容210mm硅片的新型硅片分选机，目前这几款产品的推进进度怎么样？产品单价、毛利率、技术难度等方面和原来的常规尺寸设备有什么区别？预计会带来多少营收增量？</b></p> <p>答：目前已有两款适应大尺寸硅片的串焊机，一款是全新设计的型号，产能高，售价相对较高；另一款是原有型号的改进版，产能和售价与原有型号差别不大，以适应不同客户的需求。</p> <p><b>5、组件工艺迭代：公司怎么看待叠瓦工艺，是否会对串焊机造成影响？公司在这方面做了哪些技术储备？</b></p> <p>答：公司在这方面有技术储备，已有叠瓦串焊机销售。</p> <p><b>6、电池片工艺迭代：HIT、TOPCON等新的电池片工艺对于公司现有产品（串焊机、激光划片机等）是否有影响？</b></p> <p>答：HIT电池片工艺对公司现有产品影响有限，公司已有针对新工艺的研发储备。</p> <p><b>7、光伏设备产业链：</b></p>	

**(1) 硅片环节：公司硅片分选设备市占率如何？主要客户有哪些？**

答：公司的硅片分选机市占率较高。主要客户有隆基、晶科、晶澳等企业。

**(2) 电池片环节：2020年10月13日，公司发布公告，拟以不超过1,080万元人民币的价格购买无锡海迪持有的无锡松煜8%股份。无锡松煜主要产品原子层沉积设备（ALD）、扩散设备、氧化设备和PECVD设备是电池端PERC产线中的核心设备，进一步向光伏电池片设备环节布局。公司为什么选择收购无锡松煜8%股权？能否简单介绍一下无锡松煜的经营情况？**

答：无锡松煜是一家生产光伏电池端设备的新兴公司，有一定的技术实力。公司收购松煜8%股权，主要是因为公司希望与松煜在光伏电池端设备方面合作。

**(3) 公司在光伏产业电池片、硅片设备环节还有怎样的布局计划和产品储备？**

答：公司在电池端和硅片端的新产品尚处于市场调研阶段。

**8、锂电设备：目前还是集中在PACK线和模组线（后端），公司目前的主要客户有哪些？客户拓展进行的如何？公司目前有没有其他设备的储备？**

答：圆柱模组PACK线客户有力神、郑州比克等，软包模组PACK线客户有盟固利、卡耐、恒大新能源、孚能等。锂电公司前三季度实现了盈亏平衡。

**9、半导体设备：根据公司半年报披露，半导体键合机已进入样机调试阶段。目前最新的进展如何？公司预计什么时候可以实现量产？**

答：半导体键合机还在进一步调试阶段。

**10、介绍串焊机在组件端的功能，未来大尺寸硅片趋势。**

答：串焊机在组件端属于下游核心工艺焊接设备。设备特点：高产能、高精度、高良率、高一致性。公司产品中既有18X设备，也有210设备，我们以满足客户需求为准。公司的210设备可以往下兼容18X。

**11、什么技术导致使用数量和产值增加？**

答：工艺需求的变化：现在客户提升转换效率—整片到半片，所以需要更多的串焊机  
串焊机本身的技术进步，性价比更高，因此客户有经济动力更换设备。

**12、介绍创始人的背景。**

答：创始人葛志勇先生和李文先生是大学同班同学，本科毕业于南京理工大学。葛志勇先生获得南京理工大学硕士学位，李文先生获得清华大学硕士学位。他们是自动化专业毕业，都具有深厚的技术背景。

**13、公司在ESG（环境、社会、公司治理）方面做的怎么样？**

- 答：（1）公司的设备对环境几乎是零污染。没有受到过任何环保的处罚。  
（2）公司在社会责任方面履行了应尽的义务，如在这次新冠疫情期间捐款。  
（3）公司各项事务严格按照公司法、公司章程、及上市公司的各项制度的程序执行。

**14、公司预计未来三年哪些产品放量较快，有望成为业绩增长主要贡献来源？**

答：公司未来三年以串焊机和组件端辅助设备（如划片机）为主，硅片分选机和锂电设备为辅，新产品半导体键合机如能量产并投入市场，将提升公司业绩。

**15、回顾过去，公司认为自身能够在光伏串焊机领域成为国内第一大龙头的核心优势是什么？展望未来，公司能够向光伏产业链上下游延伸，并进军锂电、半导体等其他具有高成长性的专用设备领域的基础和优势在哪里？**

答：核心优势是集聚了一大批机电光软等专业的专业人才，长期坚持专注正向研发，不断技术积累，逐步筑

高技术壁垒。目前公司与行业主要组件客户的研发部门都有技术合作，有利于公司站在“巨人”的肩膀上看清技术和研发方向，理解客户需求，掌握市场先机。长期紧密合作带来的融洽的客户关系，迅捷的工程服务响应时间和突出的工程服务能力，也推动形成了综合竞争优势。

附件清单	
日期	2020.10.27-2020.11.03