证券代码：300776 证券简称：帝尔激光

**武汉帝尔激光科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 ■业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **参与单位名称及人员姓名** | 广大投资者 |
| **时间** | 2020年5月7日 下午15:00-17:00 |
| **地点** | 全景•路演天下（http://rs.p5w.net） |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长、总经理李志刚先生董事、副总经理段晓婷女士董事会秘书、财务负责人刘志波先生独立董事肖峰先生保荐代表人张俊青先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司于2020年5月7日下午在全景网召开《2019年度业绩说明会》，投资者主要就2019年度报告部分内容进行了解和沟通，业绩说明会具体沟通内容如下：1、5月18日上市周年后，原9大股东中5-6个流通，有多少卖股票的意愿？或者存在资金还款的压力？答：您好！公司经营情况良好，股东对公司发展充满信心，有关事项，请及时关注公司后续公告。2、董秘您好，目前政府对湖北地区的企业有很多支持政策，请问对你们公司有哪些支持政策？答：您好，感谢关注。公司全面复工后，已经采取多方举措，尽力消除疫情带来的影响。同时，国家及地方政府对湖北企业提供了多项扶持政策，包括社保、税收减免、重大项目支持等，公司将积极争取，获得更多支持。3、李总，存货周转率的问题仍让我感到困惑，几乎两年周转1次，而且是长期状况，也就是说这是常态，请释疑。作为生产线上的单机设备的周转周期，一定是短于整线，更短于整厂，友商迈为股份和捷佳伟创确实与公司的存货周转率接近，处于同一数量级，可比性挺强，所以我知道是行业属性问题。不能和隆基三年平均存货周转率5以上去比较。但咱们设备厂的周转方式如此之低，我始终无法理解，能否举例或其他什么方式直观给与说明，谢谢。答：您好，感谢您的关注！存货周转率的计算，为当期销售成本与平均存货的比值，因此，有关比率的计算，请考虑年度销售成本与存货增加量的对应关系，谢谢！4、董事长您好，公司在以国成立研发中心，主要目标是在那些技术方向上，公司的核心诉求是什么？答：您好，感谢关注！以国高科技人才素质高，每万人中就有135名工程师和技师，是全球高科技企业创业密度最高的国家，在发达国家中名列榜首。公司在以国成立研发中心，整合国际技术团队资源，契合公司发展战略。公司主要技术方向为激光技术在光伏和其他行业的应用拓展，这将推动公司的技术创新，和产品在全球范围内的推广，为公司未来发展谋求新的战略增长点。5、如果国外疫情导致太阳能行业近期又面临过剩，公司能否防范太阳能电池厂商因为自身资金原因拖欠公司货款？答：您好，感谢您的关注！公司已成功将激光加工技术应用到PERC、MWT、TOPCON等新型高效太阳能电池及组件技术，是行业内少数能够提供高效太阳能电池激光加工综合解决方案的企业，晶科能源、晶澳太阳能、天合光能、隆基股份、阿特斯太阳能、韩华新能源、东方日升等2019年全球光伏组件出货量前十企业目前均与公司开展了合作。这些优质客户抗风险能力强，公司将与客户共同努力，按合同履约义务，完成合同各项义务，同时，公司将继续密切关注肺炎疫情发展情况，积极应对其可能对公司财务状况、经营成果等方面的影响。再次谢谢您的建议，谢谢！6、请问公司现在在手订单情况如何？未来一、两年情况如何？答：您好，感谢您的关注！公司现在手订单充足，2019年，公司来自SE太阳能电池激光加工设备的收入规模增长较快，PERC太阳能电池激光加工设备的收入较为稳定，公司继续与天合光能、隆基股份、阿特斯太阳能、晶澳太阳能、东方日升等全球知名光伏公司开展合作，并成功开发了国内外优质客户并达成深度合作，进一步巩固了公司在行业的领先地位，为公司的持续发展奠定了坚实的基础。我们认为未来一到两年，PERC及PERC+、大尺寸电池等工艺线路，将依然是市场的主导。7、公司应该向上海柏楚电子科技股份有限公司学习，加强引进自动化方面的人才，拓宽应用范围，在控制系统上下功夫。答：您好，感谢您的建议！8、董事长您好，请问公司对标准化的工作是如何要求的？对于小公司这的确难，但标准化做的好，必定带来非常好的经济效益。专用设备也是可以把部件做成标准件的。 答：您好，感谢关注！公司已实现整机模块化设计。除部分关键工艺模块、软件模块，需要依据客户实际工艺需求予以相应设计外，其余模块可实现通用，您很专业，再次谢谢您的建议！9、公司购买以国的技术，主要应用在哪个发面？在世界上有多先进？ 答：您好，感谢关注！公司在以国成立研发中心，购买国际先进技术，整合国际技术团队资源，契合公司发展战略，将加强公司在激光应用领域的技术基础和专利布局，也为先进激光技术在不同行业的应用提供技术支持。10、董事长您好，请问你们这些专用设备中大概有多大比例的备件、组件设计成通用模块，在不同型号的设备上可以通用？答：您好，感谢关注！公司已实现整机模块化设计。除部分关键工艺模块、软件模块，需要依据客户实际工艺需求予以相应设计外，其余模块可实现通用。11、公司订货的预收款比例从金额的多少% 减少到目前多少%？答：您好，感谢您的关注！合同签订后，根据合同约定交期，公司相应组织生产、发货，发货后安装调试、验收等流程，影响周期的因素较多，不同客户所需周期不尽相同。公司与客户的结算方式一般为：在签订合同后，根据合同的不同情况，收取第一笔预收账款；在设备发货前后，收取合同约定的第二笔款项；待设备验收合格后，收取第三笔款项；根据合同约定留有总合同价款5%-10%左右的质量保证金，在验收后一年内支付。具体结算比率主要是基于客户在行业中的地位、采购体量、合作历史等因素考虑。谢谢！12、大家知道大族激光是行业规模最大的，如果他们进入太阳能设备行业，对我公司有威胁吗？ 答：您好，感谢关注！竞争有利于行业的发展和自身的进步，更能促进光伏太阳能电池行业的提质增效。13、请问，8台设备的资产价值大概是多少。改造费用又是多少。是否可以拆解做其他设备的维修备件。谢谢！ 答：您好，感谢您的关注，您提的问题非常专业，这8台设备资产净值是679万，正如您关注的，公司一方面可以改造，这个需要与客户进行充分的沟通，也可以拆解做其他设备的维修备件，谢谢！14、请问刘总，公司近三年的存货周转率都在0.5附近，也就是说两年才周转1.000次，光伏主机厂新项目投建速度越来越快，从买地开始2年都出货了，甚至于有些电池片都现场安装了，公司的掺杂、渗透设备还在存货状态，这是怎么回事？谢谢！ 答：您好，感谢您的关注！公司的设备，生产完毕发货后，在客户现场，需要经过安装、调试、验收后才能确认收入，有一定的周期；另外，不同的客户采购设备的周期不尽相同，即便是同一客户，也存在多批次的订单，谢谢！15、市场对蒂尔有疑虑：第一.存量市场逐渐消失，帝尔上市前两年利润高速增长不能继续，现在市场只剩下新生产线的需求。第二.友商看到激光掺杂和渗透这么赚钱，而且技术含量不高，纷纷杀入。非上市公司不提，上市公司中迈为和先导都开始和帝尔竞争，尤其是迈为利用低价政策积极扩张。第三.公司未来布局问题，HIT技术中基本不用掺杂和渗透，帝尔如果不积极发展新技...请问如何回应？答：您好，感谢您关注！公司在光伏行业的激光技术，不仅仅包括应用于不同电池片尺寸PERC工艺的激光消融、激光掺杂技术，也还有LID/R、PERC、无损切割以及应用于TOPCON电池工艺的激光技术等。竞争有利于行业的发展和自身的进步，更能促进光伏太阳能电池行业的提质增效。根据公司对2019年主要太阳能电池制造厂商PERC与SE产能数据统计，公司的技术及产品占比仍然较高。HJT目前工艺路线仍在探索之中，在电池端的激光工艺技术研发，以及在组件端的激光无损切割工艺，公司都在与业内客户保持密切合作，推进新技术的导入。公司会加大研发和技术储备、积极拓展国内外市场，提高综合经营管理水平来固在高效太阳能电池激光加工设备领域的市场地位。16、二季度公司经营活动完成情况能够达到一季度的水平吗？答：您好，感谢关注！公司全年的经营计划，在年初有进行规划。一季度受疫情影响，公司产品生产及交付有一定延迟，验收及收入确认受到一定影响。在全面复工后，公司已经采取多方举措，尽力消除疫情带成的影响。17、请问公司现有技术水平能领先行内企业多少年？ 答：您好，感谢关注！公司在微纳级激光精密加工领域深耕多年，在高效太阳能电池路线领域，PERC激光消融设备、激光SE设备，技术水平处于行业前列。同时，公司将激光加工成功应用到TOPCON、MWT、LID/R等工艺，是行业内少数能够提供高效太阳能电池激光加工综合解决方案的企业。目前，在国内主要光伏电池厂商的PERC工艺产线，公司的激光消融和掺杂设备，依然被大量采用，并延续以前年度较高的市占率。公司在不断加强研发力量的同时，也在加快与国际先进技术团队的整合，致力于将更多先进激光技术应用到更广阔领域。未来，在国家政策的引导下，公司将以市场需求为导向，依托公司多年技术沉淀与积累，发挥无锡子公司在长三角地区的联动作用，整合海外子公司研发中心资源，寻求与国际激光高科技技术和团队的全面合作，推动公司技术不断创新。18、董事长您好，2018年公司有7台设备存货，2019年是8台设备存货。请问2019年的8台存货有几台是前一年留下来的，这些存货能够卖出去吗？ 答：您好，感谢您对的关注！2019年底，公司库存商品有8台设备，这些设备之前是根据客户要求定制的，后来由于客户修改指标要求或有新的需求，未能及时的发出去，并最终形成的库存，后期公司将与客户沟通，通过改造等形式，提高这几台设备的利用。谢谢！19、董事长您好，因为公司的存货占净资产比例比较大，所以能否说明存货的情况（各类存货的比例）。答：您好，感谢您的关注，截止2019年底，公司存货718,498,063.82元，占总资产比重为32.51%，存货结构中，发出商品为599,505,619.22元，占存货比重为83.44%，原材料和在产品占比较小，谢谢！20、公司未来有哪些业务上的发展规划？目前公司生产基地项目进展如何？ 答：您好，感谢关注！未来两到三年，在国家政策的引导下，公司将以市场需求为导向，依托多年技术沉淀与积累，整合海外子公司研发中心资源，发挥无锡子公司在长三角地区的联动作用，寻求与国际激光高科技技术和团队的全面合作，推动公司技术不断创新，在巩固高效太阳能电池激光装备市场的基础上，丰富并扩展至包括消费电子、集成电路等领域，最终发展成为在国际市场具有较强技术竞争力和品牌影响力的企业。公司目前正在进行的武汉研发生产基地项目、无锡基地项目正在实施之中，进展顺利。21、请问：公司现有专利水平可以领先行内企业多长时间？对未来技术升级有何打算？如何进行差异化发展？谢谢！ 答：您好，感谢关注！截至2019年12月31日，公司拥有专利权78项，拥有软件著作权48 项。公司在不断加强研发力量的同时，也在加快与国际先进技术团队的整合，致力于将更多先进激光技术应用到更广阔领域。在高效太阳能电池行业，公司的PERC激光技术一直保持较高的市占率。未来，在国家政策的引导下，公司将以市场需求为导向，依托公司多年技术沉淀与积累，发挥无锡子公司在长三角地区的联动作用，整合海外子公司研发中心资源，寻求与国际激光高科技技术和团队的全面合作，推动公司技术不断创新。22、请问，因本次疫情影响，公司一季度产品交付、调试、验收等与去年同期相比有何变化，影响幅度多少？ 答：您好！感谢您对公司的关注。公司的设备，生产完毕发货后，在客户现场，需要经过安装、调试、验收后才能确认收入，一季度的验收工作，在年初就已经做好计划，并与客户进行了沟通，受疫情影响不大。生产交付方面，由于延迟开工，公司第一季度设备交付产生部分影响，公司已采取多方举措，在正常生产恢复后加大了力度，弥补开工延迟带来的延误，确保全年产能不受重大影响。23、公司的存货一直很高，我宁愿相信一个技术博士，不会骗股民，存货是真的原材料，这些原材料可以用多久，还能使用多久？答：您好，感谢您的关注！截止2019年底，公司有存货7.19亿元，其中发出商品为6亿元，原材料0.55亿元，在产品0.57亿元，库存商品0.07亿元，原材料占比较小，存货主要以发出商品为主，发出商品都是根据客户订单生产并交付、有待客户验收的产品，谢谢！24、你作为公司高管和你爱人解禁以后，会减持公司股票吗？答：您好，感谢关注！作为公司高管，我们对公司发展充满信心，有关事项，请及时关注公司后续公告。25、消费类电子产品的研发方向有哪些？研发进展如何？是否已经投放市场？市场上的可比产品有哪些？谢谢！答：您好，感谢您的关注！公司一直致力于高效太阳能电池激光工艺、技术及设备的研发、生产和销售，期间也有涉及FPC切割、陶瓷切割等相关设备及技术。除此外，公司将在巩固高效太阳能电池激光装备市场的基础上，丰富并扩展至消费电子、集成电路等领域，最终发展成为在国际市场具有较强技术竞争力和品牌影响力的企业。 |
| **附件清单（如有）** | 无。 |
| **日期** | 2020年5月7日 |