

证券代码：301021

证券简称：英诺激光

英诺激光科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-04

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 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年半年度网络业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 09 月 08 日 15:30-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 赵晓杰 董事兼财务总监 陈文 独立董事 何君 副总经理兼董事会秘书 张勇 保荐代表人 孟祥
投资者关系活动主要内容介绍	1. 赵董：您好！我们看到公司半年业绩亏损但亏损幅度减少。公司团队在您的带领下从以下几个方向，进行业务拓展突围。①公司光伏 TOPCON 光伏电池掺杂，钙钛矿设备 ②消费电子苹果耳机，镜头，手机玻璃框盖，汽车玻璃切割 ③MicroLed 巨量转移示范线设备建造 ④新一代激光器 短波长，短脉冲，高功率 ⑤高值医疗器械，光纤显微镜转型 CDMO 药品设计研发服务商 ⑥3D 打印激光器。请您就以上话题给广大投资者进行一下各自简要介绍。比如，MicroLed 显示颗粒巨量转移示范线，建设规划节点，项目实施进度，已有邀请潜在的客户洽谈验证？ 新一代激光器是否可用于 28nm/14nm

	硅基半导体晶圆缺陷检测，三维形貌量测，套刻精度检测？消费电子类产品 3D 打印应用场景持续增长趋势，从单纯激光器供货转型 3D 打印设备整合计划？期待未来公司业绩说明会率先采用线下现场面对面视频直播方式，让投资者有参与感，亲近感，获得感！ 答:尊敬的投资者，您好！首先，感谢您关于现场或视频方式的提议，我们将持续优化和投资人交流的方式。其次，关于您需了解的业务进展情况，我简列两项主要业务信息，供您参考。1、光伏业务，公司不仅推出了 TOPCon 激光 SE 直掺设备，而且布局了面向 BC、钙钛矿等多种电池技术所需激光器、光学模组或关键设备等业务。其中，在 TOPCon 领域，2022 年 3 月公司开始立项,仅 18 个月时间，公司实现了从样机落地到订单突破，从提效验证到批量订单。目前迭代的第三代 TOPCon 激光 SE 直掺设备，提效水平进一步提升，获得越来越多客户好评，累计签约近 20GW。在其它领域，公司推出 BC 电池开膜设备样机已交付给客户进行验证，目前正持续为光伏行业客户开发系列化激光设备。2、医疗器械业务，公司围绕延展专业能力、丰富产品管线、提高市场覆盖加快该业务的发展。公司不断加强前端模拟仿真能力和后端测试验证能力，计划由 CMO 角色向 CDMO 角色发展。公司其它业务方面的情况也根据业务进展和信披规则及时进行合规披露，建议您以定期报告等官方披露为准，感谢您参与本次业绩说明会。 2. 赵董：您好！2023 年半年报中十大流通股东变更，多家内资投资基金已抛售完公司股票。注重投资成长性的国际大投行，瑞士银行/巴克莱银行大举投资公司，二级市场私人投资者也大举增持。请问您对这种投资奇异现象有何评论？您和您的团队能给外国投资者和普通投资者带来些什么样的惊喜成果和回馈？谢谢！
--	--

	答:尊敬的投资者,您好! 公司欢迎多元化的投资人,并期待得到更多投资人的长期认可,为此,公司将紧扣商业模式执行年度经营计划,力争为广大投资人创造长期价值。感谢您参与本次业绩说明会。 3. 董事长兼总经理 赵晓杰: 赵董: 您好! 按照最新的大股东股份减持原则规范,您作为第一大股东 2024 年限售股解禁。如果,您有意愿减持部分股份,大概率会被迫取消。请问您对此有何评论? 谢谢! 答:尊敬的投资者,您好! 公司集聚了一批热爱激光产业的同仁,我们希望通过自己的努力助力产业发展,用激光造福人类,从而为广大投资人创造长期价值。感谢您参与本次业绩说明会。 4. 赵董: 您好! 投资者坊间调侃,您是众多上市公司中,少有的带领一批科学家学者进行创业的企业家之一。由于,你的团队学术风格浓厚,掌握的技术过于先进前沿,而不能大量应用于产业化的产品。导致,上市公司业绩持续下滑,公司市值缩水,股价不断下跌,普通投资者套牢多多。希望公司专于经营业务,同时加强市值管理,维护好投资者的热情。请问您对此有何评论? 谢谢! 答:尊敬的投资者,您好! 公司一直专注于主业经营,并致力于将激光技术渗透到更多的下游应用场景。从以下方面可以看出公司所做的努力,1、相较于 IPO 时以消费电子为主的相对单一的收入结构而言,目前公司已经形成了以消费电子为基本盘,医疗为成长盘、光伏等新业务为增长盘的多元业务结构。2、在产品服务方面也更加多元,在上市前,公司产品主要为激光器,现在形成了以激光器+模组/设备和医疗制造服务的多元产品结构。3、凭借在海外 10 余年的深耕积累和依托国内成熟的供应链和高性价比的产品优势,2022 年公司海外营收同比有所提升。公司正一步一个脚印朝着目标
--	---

努力，感谢您参与本次业绩说明会。

5. 赵董：您好！ 公司的新一代深紫外激光器与中科飞测测量设备，茂莱光学镜头三方已在硅基半导体晶圆缺陷检测，三维形貌检测设备上进行了整合，突破了半导体检测设备国外长期垄断的卡脖子课题。未来，是否在半导体前序制程领域，有更加尖端设备，合作可能性的产品？

答：尊敬的投资者，您好！在半导体领域，公司产品以碳化硅退火制程的激光器为主，亦有少量应用在硅基半导体检测等关键制程的紫外和深紫外等激光器，客户以国外知名半导体装备公司为主，未来进展请关注公司公告。感谢您参与本次业绩说明会。

6. 赵董：您好！ 公司在对晶圆选区剥离技术已进行了专利申请，有望大幅度简化传统工艺中曝光，显影，蚀刻，清洗等复杂制程，有助于降低光刻胶的用量和光刻清洗酸洗问题。信息显示该项专利技术申请暂被专利局驳回。请问您和技术团队是否有信心和能力，进一步充分验证数据，最终获取该项专利技术。

答：尊敬的投资者，您好！该项专利已公开，不具备再次申请的条件。感谢您参与本次业绩说明会。

7. 公司在生物医疗领域有什么产品及技术储备？未来如何布局这条赛道？

答：尊敬的投资者，您好！在高值医疗植/介入器械领域，公司围绕延展专业能力、丰富产品管线、提高市场覆盖加快该业务的发展。在延展专业能力方面，公司夯实激光器、整线设备和制造工艺能力，加强前端模拟仿真能力和后端测试验证能力，计划未来由 CMO 角色向 CDMO 角色发展；在丰富产品管线方面，公司夯实神经类项目、结构性心脏病类项目的领先优势，新立项外周类、电生理类项目；在提高市场覆盖方面，公司全面开发研发类项目客户，助力其快速迭代出新，

	同时，有针对性地拓展量产客户，将凭借高性价比的专业服务赢得客户认可。在医学影像领域，公司加快光声显微镜的市场开拓和应用开发。一方面，启动了国家重点研发计划“全光纤非线性单光子显微光谱仪”项目，另一方面，依托 2 家联合实验室，面向医药、临床等研究领域探索 CRO 服务模式，已取得订单突破。感谢您参与本次业绩说明会。 8. 赵总，请问公司最近战略投资方向是哪块？会考虑以收购方式拓展一些相关业务线么？ 答：尊敬的投资者，您好！2023 年公司将紧扣商业模式，坚持年初制定的经营策略不变。（1）持续打造激光器的领先优势；（2）进一步提速在新兴应用场景的布局；（3）完善海外市场能力建设；（4）有序推进募投项目。关于公司业务进展将以公告的形式对外披露，请您持续关注。感谢您参与本次业绩说明会！ 9. 请介绍下贵司的股权激励计划 答：尊敬的投资者，您好！公司于 2022 年 3 月和 2023 年 6 月共推出了二期股权激励计划，方案均采用第二类限制性股票激励方式，激励对象包括了公司董事、高管、核心管理人员和技术（业务）人员，激励计划根据设定的授予条件分三期归属。具体情况您可查询公司于巨潮资讯网上发布的股权激励草案。感谢您参与本次业绩说明会。 10. 公司在光伏行业的业务进展？ 答：尊敬的投资者，您好！在光伏领域，公司不仅推出了 TOPCon 激光 SE 直掺设备，而且布局了面向 BC、钙钛矿等多种电池技术所需激光器、光学模组或关键设备等业务，充分展现了公司的平台能力对快速进入新兴应用场景、深度开发系列化产品、持续服务客户的优势。其中，在 TOPCon 领域，继提效水平等工艺指标于今年 4 月得到更多客户认可后，快速推出了第三代激光 SE 直掺设备，使提效水平进一步提升；
--	--

	同时，公司加快拓展市场，获得越来越多客户好评，顺利进入多家重要客户的供应链，累计签约近 20GW，并开始批量交付。在其它领域，公司所推出的 BC 开膜设备等样机已交付给客户进行验证，并新立项了系列化激光光伏设备项目。感谢您参与本次业绩说明会！ 11. 可以对公司 23 年上半年经营的亮点和不足做一下总体评价嘛 答:尊敬的投资者，您好！感谢您对英诺激光的关心和关注。2023 年上半年，结合公司的年度战略布局和实际营运情况，我们认为公司的亮点主要有：（1）提速了在新兴应用场景的布局，并新立项了系列化激光光伏设备项目；推出了 TOPCon 激光 SE 直掺设备，而且布局了面向 BC、钙矿等多种电池技术所需激光器、光学模组或关键设备等业务，充分展现了公司的平台能力对快速进入新兴应用场景、深度开发系列化产品、持续服务客户的优势。在 TOPCon 领域，继提效水平等工艺指标于今年 4 月得到更多客户认可后，快速推出了第三代激光 SE 直掺设备，使提效水平进一步提升并开始批量交付。在其它领域，公司所推出的 BC 开膜设备等样机已交付给客户进行验证，并新立项了系列化激光光伏设备项目。以上工作标志着公司关于“以 TOPCon 激光 SE 设备赢得市场认可、开发系列化激光设备持续服务客户”的业务规划迈出了坚实的一步；医疗业务延展能力由 CMO 向 CDMO 转变，并新增了产品管线；（2）“挖潜”3C 行业机会，并将相近工艺在汽车行业复用，开发更多大客户，样机测试中。（3）在整个行业处于周期性环境下，公司的产品实际毛利率保持了相对稳定的水平，说明公司现有产品的仍然具有竞争力。（4）公司 2023 年上半年持续加速拓展海外市场，积极参加在美国、德国、韩国举办的激光行业展会，全方位向新老客户展示新技术和新产品，提升市场知名度和拓展业务机会。
--	--

	同时重点加强海外营销渠道和团队的建设工作，已建成香港营销网点并投入使用，计划在德国、日本等地建设营销网点，进一步完善全球售前和售后服务体系。主要服务于半导体、生物医疗、超硬材料等行业。存在的不足：因消费电子行业的模组业务下滑，导致收入下降，新业务限于产品迭代和客户验收周期因素，收入未能在上半年业绩中及时“补位”。感谢您参与本次业绩说明会！ 12. 请介绍下消费电子行业破局思路和进展 答:尊敬的投资者，您好！公司在“开源”新兴应用场景的同时，也高度重视对消费电子、3D 打印等成熟应用场景“挖潜”的工作。一方面，针对消费电子行业出现的新材料和新工艺需求，公司加快推进雾面玻璃加工、PCB/FPC 高速分板等项目；另一方面，公司同样重视将消费电子行业的成熟技术和设备在汽车等其它行业进行复用，定制开发了汽车玻璃等部件的自动化加工设备的样机，已交付给客户进行验证。感谢您参与本次业绩说明会！ 交流过程中，公司人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无