**证券代码：603990 证券简称：麦迪科技 编号：2023-002**

**苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **日期** | 2023.3.23 | **时间** | 10：00 |
| **地点** | 麦迪科技会议室 | | |
| **投资者关系活动形式** | √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（请文字说明其他活动内容） | | |
| **参与单位名称** | 中信建投、东吴证券、方正证券、恒越基金、民生银行、阿杏投资、裕德投资、红骅投资、暖逸欣基金、旌安投资、万纳资产、中和资本、远信投资、德汇集团 | | |
| **公司接待人员及职务** | 副董事长兼总经理翁康、副总经理杨淳辉、董事会秘书李孟豪、证券事务代表薛天 | | |
| **主题** | **公司经营情况与未来发展规划** | | |
| **附件清单（如有）** |  | | |
| **投资者关系活动主要内容** | | | |
| **问：能否介绍一下目前公司TOPCon电池项目的建设情况？包括建设进度、技术选型、产品指标等。**  公司本次9GW的TOPCon电池项目计划第二季度末出片，预计爬坡期3个月，有望在第四季度达到满产。在镀膜阶段技术路线的选择上，公司综合考虑了技术实现、成本控制等因素，进行了审慎的选择。在电池的技术指标方面，公司今年的目标转换效率为25.2%，目标良率为98%。未来公司也会注重技术改良，从材料和工艺两方面对电池的转换效率和良率进行进一步提升，力求处于行业第一梯队。  **问：公司跨界开展光伏业务，技术团队的组建情况如何？设备采购进度如何？**  团队建设方面，公司对于人员的选择是非常慎重且高标准的。团队成员均为行业内的一流人才，平均从业经验达到7年；核心成员平均有12年左右的从业经验，对于一线作业、生产经营及工艺改良都有充分的了解和实际主持工作的经验。  设备方面，考虑到工艺稳定性、电池性能等因素，公司在设备的选择上都选用了目前市场上较为高配的设备，目前采购已基本完成，预计设备将从四月开始陆续进场。公司希望能够缩短设备搬入的时间，以求在最短的时间内完成设备磨合达到满产。  **问：公司未来的销售模式是怎样的？**  目前公司有一些意向客户，但出于对今年电池供需关系的综合判断，原材料及电池片价格波动较大，为保证公司现金流及毛利率，公司将控制大规模长期订单的比例，计划在电池片出片后根据市场行情动态开展订单协议的签订工作，确保利润率的稳定。销售模式方面，在电池片销售的同时，公司或将考虑与组件厂商合作，通过代工的模式直接进行组件销售。公司将通过自建的销售渠道，将组件直接销往海外市场，以完成电池片和组件的组合销售，并以此应对市场上下游供需波动。  **问：目前TOPCon电池供需紧缺，存在一定的市场优势，但随着未来产能的逐渐释放，公司觉得这个优势能维持多久？**  根据公司目前对市场的判断分析，预计今年的光伏装机的总需求或将达到400GW，对比今年可预期的电池片整体有效供给规模，我们认为今年TOPCon电池的供需关系仍会比较紧张。在未来产能不断释放的同时，落后产能将会被优先淘汰，未来3-5年内TOPCon电池的供需关系不会发生完全逆转。公司选择TOPCon电池作为切入口进入光伏行业，是经过审慎考虑、充分调研过的选择，电池作为光伏行业的核心技术环节，决定着光电转换效率，影响着光伏发电成本。公司将通过聚焦资源，深耕光伏电池行业，保持电池环节的技术优势、成本优势，后期会有自己的产业布局，在产业链上下游都形成一定的保障。  **问：公司作为TOPCon电池领域的新进入者，产业链配套不如头部一体化企业成熟，后续如何应对市场竞争？**  面对头部一体化企业成本端的竞争压力，公司在追求转换效率达标、良率达标的同时，会通过严格控制硅片采购成本、度电成本及管理费用等，进行严格的成本管理，提高竞争优势。目前市场上主流硅片厚度为140微米左右，公司在确保良率的前提下，会持续关注硅片薄片化的技术改进。同时公司在成本控制方面会更关注自身工艺水平的提升和精细化管理，压降非硅成本。同时，正因为公司是电池领域的新进入者，这也导致我们没有历史包袱。在这轮新的N型产品的竞争当中，有利于保持我们的利润优势。未来，公司内部会谨慎分析、严格把控，在控制成本的同时确保良率、转换效率达标，以应对竞争压力。  **问：目前上游硅片产能的释放受到石英砂短缺的影响，是否会影响公司上游采购？**  公司非常重视供应链安全问题。目前主要考虑三个路径解决上游硅片问题。第一，项目当地政府正在规划引进硅片企业，公司将通过多种方式与当地政府及引进的硅片厂商开展合作；第二，公司会考虑在做短期安排的同时，与一些具有多晶硅和拉晶切片产能的上游企业签订部分长单，以长短结合的形式进行采购；第三，未来电池产能达到一定规模后，公司不排除考虑针对上游产业进行投资布局。  **问：目前公司有9GW的产能规划，未来是否有扩产计划？资金如何保障？**  公司目前正在筹划二期电池片项目，具体建设时间和技术路线的选择要视今年二季度末的产能爬坡情况、地方政府土地拆迁情况、污水站、变电站等配套设施的建设情况以及光伏领域整体技术发展情况而定。资金方面，公司总体的目标是把资产负债率控制在60%以内，目前9GW项目的资金正按计划有序投入。公司二期项目的开展仍有一定的不确定性，希望投资者注意投资风险。  **问：公司既有医疗信息化业务，也有光伏业务，未来两三年将如何进行定位？怎么进行资源分配？**  医疗信息化行业属于轻资产行业，经营相对稳健，光伏属于重资产行业，两块业务相对独立也并不存在资源冲突。医疗信息化业务方面，公司开展新业务的同时保留了原有团队，未来也继续重视医疗信息化业务的发展。公司前期对医疗信息化业务团队进行了股权激励，所以现在公司开展新业务，拓展新的增长点，对医疗信息化业务团队的同事也能起到稳定和激励作用。基于公司在医疗数字化方面的积累，结合新团队在新能源方面的经验，公司将在医疗领域打造数字化能源管理的新的增长点。未来经营上，医疗信息化和光伏新能源这两块会同步推进，打造“医疗数字化+专病专科医疗服务+光伏产业”的经营模式。  **问：公司进入光伏行业为何选择TOPCon，而不是HJT？公司对TOPCon和HJT的看法如何？**  TOPCon是公司综合考虑成本与市场趋势等因素之后的选择，TOPCon和HJT作为N型电池的不同技术路线，理论上二者的转换效率相差无几。从实现市场化的角度考虑，TOPCon 有相当的优势。相比HJT电池，TOPCon电池技术更为成熟，属于P型技术的延伸，在技术成熟度、产业链配套、人才积累等方面具有一定的优势，在当前时点下能够实现量产条件并参与到市场竞争中。HJT作为一种新型技术，因成本和技术的原因目前并未成为市场主流技术路线。因此，目前从市场整体来看，大部分厂商对TOPCon电池的投入远大于HJT电池，大规模产线及资金投入将形成规模效应，进一步带动TOPCon电池技术的发展。公司认为在目前的市场环境下，未来3-5年TOPCon电池应该都是一个更好的赛道。同时，公司将持续关注不同技术的发展情况，并进行相应技术储备，保持公司竞争优势。  **问：目前市场N型TOPCon电池较P型电池享有一定溢价，公司对TOPCon电池溢价及后续价格趋势如何看待？**  目前TOPCon电池溢价在0.1元/W左右，产业链下游仍享有议价话语权，考虑到TOPCon的市场占有率在逐渐提升，落后产能将被逐渐替代，在TOPCon电池转换效率不断逼近效率极限的过程中，在转换效率、双面率、衰减率等方面对P型电池的竞争优势将进一步扩大。从市场整体角度分析，下游需求仍较为旺盛，公司预计TOPCon电池未来一段时间内将在市场供需中占据一定优势。 | | | |