

投资者关系活动记录表

股票名称：海目星

股票代码：688559

编号：【调】202505-01

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（电话及线上网络交流）
参与单位名称及人员姓名	5月7日 2024年年报及2025年一季报业绩说明会 BROAD PEAK INVESTMENT、IGWT Investment、Nas Tyx Cap、安信基金、诺昌投资、鑫翰资本、博时基金、财通证券、财信证券、东北证券、东方财富证券、东海证券、东吴基金、东兴证券、敦和资管、方正证券、东盈投资、富国基金、富荣基金、格林基金、耕霖投资、共青城润卿、广东光帆、广东恒健、广东恒阔、广东钜洲投资、正圆私募、中科粤微、广发证券、国富联合、国联民生证券、国泰海通证券、国泰基金、国信证券、果行育德、海南希瓦私募、杭州优益增、红杉资本、宏利基金、鸿运私募、华安基金、华安证券、华福证券、华泰证券、华西证券、华曦资本、华夏基金(香港)、华鑫证券、九泰基金、凯博资本、民生理财、鹏华基金、平安银行、平安资产、青岛中航赛维、瑞信证券、瑞银集团、厦门中略投资、上海嘉世、上海勤辰、上海青鼎、上海人寿保险、山楂树甄琢、上海申银万国证券、上海沃胜、上海匀升、深圳玖稳、前海百川基金、深圳坤厚、前海恒邦兆丰、尚诚资管、翼虎投资、中天汇富基金、太平洋证券、天风证券、天壹紫腾资产、兴业经济研究咨询、兴业证券、玄卜投资、循远资管、彝川资本、亿能投资、银河基金、英大保险、云南山海投资、浙商资管、浙商证券、中金公司、中融鼎投资、中新融创资本、中信保诚基金、中信建投证券、中信期货、中信证券、中邮证券、德睿恒丰等。 5月8日-5月9日 策略会交流 申万证券、招商证券、华夏基金、淡水泉、天弘基金、建投基金、华安证券、富荣基金等。 5月12日-5月14日 线下路演 国海富兰克林基金、交银施罗德基金、华安基金、招商基金、汇添富基金、广发基金、新华基金、易方达基金、东北证券等。 （以上排名不分先后）

时间	2025 年 5 月 7 日至 14 日
地点	线上电话会议、策略会、线下路演
公司接待人员姓名	董事长兼总经理：赵盛宇 先生 首席技术官、光伏行业中心总经理：周宇超 先生 首席资本运营官、董事会秘书：罗筱溪 女士 首席财务官：曾长进 先生 首席运营官、3C 行业中心总经理：刘明清 先生
投资者关系活动主要内容介绍	●公司情况概述 海目星致力于成为全球领先的激光及自动化技术创新型高科技企业。自成立以来，公司以激光技术应用的前沿需求为导向，十六年来先后开发了应用于消费电子、动力电池、光伏电池、钣金加工及新型显示等重要领域的激光及自动化设备，并能为上述领域龙头客户提供智能制造装备的一体化解决方案。同时，公司还积极拓展了医疗激光、塑料焊接等新兴业务板块，以巩固并增强公司的行业领先地位及核心竞争力。 ●2024 年年报及 2025 年一季报概述 1、订单概况 2024 年，公司保持领先的技术优势与良好的产品服务质量，努力提升国内市场订单质量，发力开拓海外新市场，新签订单实现稳定增长。2024 年，公司新签订单约 50 亿元（含税），同比增长 4%，分业务看，锂电占比约 70%（其中海外占比约 66%）、光伏约 8%、3C 约 16%。 随着国内锂电行业复苏，海外业务持续突破，加上公司在其他业务领域的突破，2025 年第一季度，公司在手订单和新增订单均创下历史新高，单季度新增订单超 30 亿（含税），同比增长 252.9%；截止 2025 年 3 月底，在手订单超 92 亿（含税），同比增长 29.6%。 2、业绩概况 2024 全年，公司实现营业收入 45.25 亿元，归母净利润 -1.63 亿元。2025 年一季报，营业收入 5.39 亿元，归母净利润-1.89 亿元。 受过去一年新能源行业供需矛盾突出，装备行业内卷等影响，致使公司报告期内收入与毛利出现大幅波动；同时，根据谨慎性原则，公司对锂电、光伏领域的存货和应收账款计提减值；叠加出海战略、新技术攻关等相关投入加大，影响当期业绩。 公司推进开源节流，现金流持续修复，2024 年 4 季度和 2025 年 1 季度，经营现金流持续为正。得益于锂电领域国内市场恢复及海外市场突破等因素，预计

2025 年经营现金流仍将保持相对健康状态。
3、新业务布局概况 ● 激光塑料焊接业务 2025 年 2 月，公司与激光塑料焊接行业先驱瑞士 Leister 集团签署战略收购协议，宣布收购 Leister 集团旗下的激光塑料焊接业务。目前，激光塑料焊接市场正处于技术红利释放期，未来五年将形成“精密医疗+新能源车+智能硬件”三大增长极，并逐渐向机器人、航空航天等高端领域延伸。 ● 固态电池业务 2024 年，公司深度参与高能量固态电池设备的开发，与锂金属固态电池生产商欣界能源达成 5 年期战略合作协议，并签订了价值 4 亿元的 2GWh 固态电池设备量产订单，成为了行业首家商业化锂金属高能量密度固态电池的整线设备供应商。 公司深度参与的固态电池技术路线采用氧化物固态电解质和金属锂负极材料，能量密度达 450Wh/kg 以上，显著高于当前量产的半固态产品，并通过了针刺、高温、低温等极端环境测试，安全性性能得到认证。目前，该固态电池已经运用于亿航智能的载人级 eVTOL 飞行器上，并持续刷新续航飞行记录。 ● 医疗激光业务 2024 年，海目星自主研发成功并推出了全球开创性的新型高功率长波长可调谐中红外飞秒固体激光器产品。公司研发二类医疗器械证产品主要为便携式紫外线光疗仪，能够对白癜风、银屑病进行辅助治疗，该产品已于 2025 年 4 月 10 日取得二类医疗器械注册证，公司已具备完善的医疗器械研发、生产、质控和销售能力；公司三类医疗器械证对应最快能实现商业化的为毛发再生和胶原蛋白再生类相关设备产品，目前已实现多台宽带可调谐的中红外飞秒激光器台面系统样机的搭建和医疗设备样机的搭建。 4、研发投入概况 2024 年，公司研发投入 4.8 亿元，占营业收入约 10.7%；研发人员 1978 人，本科及以上学历占比 93.4%，30-40 岁的中层研发人员为主力军，占比达 53.5%，学历结构与研发人员资质较好。在研发团队的共同努力下，公司持续取得研发技术突破，从专利数量看，全年新增获得专利和软件著作权合计 492 个。 ●提问环节 Q1：2025 年一季度，公司订单情况如何？今年订单的增长主要由哪些业务拉动？

A: 截至 2025 年一季度末, 公司在手订单 92 亿元 (含税), 创历史新高; 单季度新签订单超 30 亿 (含税), 同比增长 252.9%, 其中锂电业务占比约 70%, 光伏和 3C 业务合计占比 15%-20%, 其他行业占 10%。相较于去年, 锂电领域的海外新签订单是主要增量, Q1 新签订单中海外占比 56%。

公司将基于对各领域客户需求和市场趋势进行深入分析, 预计锂电业务将会起到关键影响, 同时也会关注消费电子、储能、光伏等领域的动态发展, 以确保全年新签订单的持续增长。

Q2: 今年海外订单的增长情况如何? 怎么展望全年趋势?

A: 公司海外新签订单的增长主要来源于亚太和欧洲的订单, 主要的产品是公司所擅长的制片段设备、装配段 (含干燥段) 线体及单机设备等, 以及新增的物流产业领域产品。

放眼全年, 亚太地区订单有望持续增长, 欧洲市场也有望形成大规模订单。从协同出海表现看, 公司所参与的一些大型项目和增产改造项目, 增长规模有望超去年预期, 将成为近期的主要增长动力。

Q3: 目前公司在海外和国内的主要锂电客户有哪些?

A: 国内的主要客户包括动力电池类的 B 公司、C 公司和中创新航等头部企业; 储能类也是与国内几家头部企业展开合作。国外方面, 公司与欧洲部分大客户保持良好沟通, 包括英国车企路虎、捷豹等项目以及东南亚地区的部分客户。

Q4: 公司主要提供哪些固态电池设备? 目前订单进展如何?

A: 公司是国内首家锂金属高能量密度固态电池的整线供应商, 布局的固态电池核心设备主要围绕在电池结构和材料的革新方面。公司在前制程中的电池前段极片的激光设备、电池结构形成过程中的特种叠片、控制层的负极制程等几款关键设备上具有独特的技术和创新实力。

目前公司已经签约了 2GWh 的固态电池量产产线, 后续订单将会根据客户需要推进。

当前锂金属固态电池正凭借轻便性、高能量密度与安全性实现更好的产品体验, 正在逐步打开 eVTOL、消费电子、机器人等更多应用领域, 新签固态设备订单有望随下游商业化而逐步增长。

Q5: 固态电池是否能在低空飞行领域进行应用? 是否有相应规划?

A: 公司与欣界能源战略合作的固态电池产品已经通过了下游客户亿航智能的专业测试, 高倍率下能量密度达到 450-500Wh/kg, 电池安全性也通过了客户测试, 在全场景、不间断飞行验证中, 可以有效提升特定机型 eVTOL 的续航时长至 109%。综合来讲, 产品性能可以较好地满足低空飞行需求。

Q6：公司战略收购的激光塑料焊接业务目前进展如何？

A：随着工程塑料在各行业的普及和各行业轻量化需求的增加，激光焊接因其规模化制造过程质量高、成本低、生产效率高成为首选技术。公司收购了瑞士著名莱丹（Leister）的激光塑料焊接技术、产品及全球业务，在过去 30 年期间，Leister 创造了很多激光塑料焊接的专利，其技术在汽车、医疗行业具备较强的竞争优势，在工程塑料的各种应用场景上都积累了非常多的经验。

目前，公司正在整合莱丹激光塑料焊接的技术和业务资源，除了传统优势领域外，现在已经与部分汽车行业的客户在接洽中。同时也正在就规划机器人的关节结构件和相关部件的开发与多家材料厂商进行选材和造型结构等方案的探讨。

Q7：塑料焊接未来是否能应用于机器人领域？是否有接触相关客户？

A：机器人行业对高性能工程塑料需求较大，可以用激光进行焊接，但因其高熔点和高强度特性，焊接难度还需要根据造型结构来确定具体焊接工艺进行判断，同时需要根据不同的应用场景、具体被焊接材料的添加成分、注塑工艺和注塑模具设计的困难点等方面进行通盘考虑，进行高性能工程塑料整个制造工艺流程的协同。

Q8：高性能工程塑料的激光焊接相较于超声波焊接的相对优势具体在哪方面？

A：从工作原理看，激光焊接是以激光产生的能量光子直接快速穿透一种材料进入到两个需要连接材料的焊接面上，在焊接中两个材料之间和材料内部分子没有振动，不会产生粉尘，且能量的损失更少，对材料的限制也较少。超声波焊接通过超声波传导能量，振动拍打上部塑料表面后，经过上部塑料的分子振动逐步将振动能量传递到两个塑料的焊接面，其能量放射呈圆锥状，对材料的造型和结构有较大的限制和要求。

高性能工程塑料熔点温度高，虽然也能用超声波进行焊接，但焊接能量损失更大，且振动工作中容易造成材料表面的损伤，而激光焊接技术的优势会更为突出。

Q9：目前公司在 3C 领域的订单预期情况？客户合作进展如何？

A：在 3C 业务上，公司今年订单增速预期翻倍，订单主要来源于消费类电池相关项目，特别是与 A 客户合作的钢壳电池项目，目前有四条生产线正在调试，预计年底可以实现交付；除钢壳电池外，公司与 A 客户正在推进折叠屏手机产品的相关设备合作。非 A 客户方面，公司与谷歌、META 等国外头部客户在电池设备上保持紧密合作。此外，今年公司预计在汽车电子领域可以获得超亿元订单，同时也积极扩充芯片、半导体等其他新兴领域设备需求，多维打造平台型设备公司。

Q10: 在 A 客户的钢壳电池项目中, 公司提供的设备有哪些?

A: 公司提供的核心设备为焊接环节设备, 保守预估对应市占率约 50%, 此外也参与了涂布、打标、自动化线等环节。

Q11: 光伏业务, TOPCon+和 BC 电池新工艺进展如何? 全年订单情况如何预期?

A: 公司持续推进 TOPCon+技术的研发, 在行业内率先实现背面减薄技术的落地与量产交付, 目前已签约几十个 GW; 此外公司储备了正面的相关技术 1 年左右, 推进节奏会根据光伏行业整体状况和客户需求进行合理安排。

BC 方向上, 公司已与多个客户实现订单意向的确定, 但由于市场环境变化, 下游客户在 BC 技术上的推进节奏并不算快。

全年光伏订单目标规划受行业变化影响较大, 保守预估 TOPCon+将实现百 GW 的新增订单签约, 预计全年订单体量较 2024 年实现翻倍增长。

Q12: 目前, 光伏背面减薄技术设备价值量是多少? 预计实现多少提效水平?

A: 目前, 公司 TOPCon+的背面减薄技术可以实现提效 0.15%-0.20%, 并确保至少提高 5 个百分点以上的双面率, 设备价值量约为 800-1000 万/GW。

Q13: 公司 BC 设备的竞争优势主要体现在哪方面?

A: 公司的竞争优势在于自主开发的激光光源及相关的光路系统, 光源与控制系统的配合能够实现标准产品无法达到的功能和精度, 可灵活匹配下游客户的定制化需求。客户方面, 公司已深度参与行业大客户的 BC 技术路线研发, 从研发线到量产线上都已达到最佳适配状态。因此一旦下游客户有扩产规划, 公司将会是他们的首选合作伙伴。

目前, 公司 BC 设备的技术方案已通过客户验证, 产品销售预期主要取决于下游客户扩产情况, 全年 BC 设备的推进节奏将视整体市场需求而定。

Q14: 目前公司医疗领域的布局和证书获取情况?

A: 目前二类医疗器械注册证已实现突破, 正积极推进生产许可证的办理, 并组建了医疗销售团队。公司正在积极推进三类医疗器械注册证申请, 同时也正在推进与中国皮肤科领域专业技术最 TOP 医院的合作。

Q15: 公司 2024 年全年及 2025 年一季度的存货减值计提情况? 如何预期未来的减值风险?

A: 截至 2024 年底, 公司存货余额为 42.7 亿元, 2025 年 3 月底存货余额为 49 亿, 公司已累计计提超过 3 亿的存货减值准备, 其中 2024 年计提约 2.6 亿、2025 年 Q1 新增计提约 6000 万。2025 年 Q1 的存货减值主要由常规性的存货减值所

	致，对部分头部客户的个别亏损合同进行存货减值计提，整体风险在可控范围。 未来减值风险可以从存货与应收账款分别进行判断： 1) 应收账款方面：根据目前回款情况，按账龄计提的减值预计波动不大；专项计提方面，主要应收款集中在大客户，大客户回款正常。对小客户应收款，管理差异比较大，其中部分 2-3 年以上的账款，公司将视情况采取法律手段等方式催收并根据催收情况计提减值。 2) 存货方面：2024 年以来，公司市场合同订单质量逐步好转，常规减值预计不会增加，一次性计提主要存在于小客户，风险整体可控。 接待过程中，海目星与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。
日期	2025 年 5 月 14 日