

证券代码：688499

证券简称：利元亨

## 广东利元亨智能装备股份有限公司

### 投资者交流记录表

编号：2025-08001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称</b>	瑞银证券（UBS）、中信证券、中金公司、华泰证券、光大证券、招商证券、广发证券、东方证券、中信建投证券、国信证券、兴业证券、浙商证券、长江证券、中泰证券、东吴证券、财通证券、国金证券、天风证券、国联民生证券、民生证券、西部证券、西南证券、山西证券、太平洋证券、中银国际证券、银河证券、申银万国证券、国泰海通证券、国海证券、国盛证券、华创证券、国联证券、财信证券、甬兴证券、汇丰前海证券、爱建证券、麦高证券、华安证券、昆仑健康保险、信泰保险、中邮证券、博时基金、新华基金、长盛基金、圆信永丰基金、创金合信基金、嘉合基金、通用技术创业投资、东方阿尔法基金、新沃基金、江西彼得明奇私募基金、上海慎知资产管理、玄元私募基金、誉辉资本、杭州巨子私募基金、浙江壁虎投资管理、北京橡果资产、深圳纽富斯投资管理、上海健顺投资管理、上海尚颀投资管理、深圳市远望角投资管理、昊泽致远(北京)投资管理、北京睿石泓远投资管理、上海探针创业投资管理、上海嘉世私募基金、厦门中略投资管理、张家港高竹私募基金、北京才誉资产管理、红华资本管理、上海禾升投资管理、浙江新干线传媒投资、亿能投资、广东君心盈泰投资、深圳梧桐引凤投资、辰禾投资、广东锦洋投资管理、九方智投、兴业研究公司、光大理

	<p>财、上海行知创投、华西银峰投资、富瑞金融集团、钟港资本、长江资管、JKCapitalManagement、汇华理财(AmundiBOC)、復華投信资管（合计 87 家机构参与交流）</p> <p>（以上排名不分先后）</p>
时间	2025 年 8 月 21 日
地点	利元亨办公室
上市公司接待人员姓名	<p>广东利元亨智能装备股份有限公司董事会秘书 陈振容</p> <p>广东利元亨智能装备股份有限公司研究院院长 杜义贤</p> <p>广东利元亨智能装备股份有限公司 IR 陈丽凡</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题一：请公司展望未来 1-2 年国内动力电池设备行业的竞争格局与增量空间，并阐述公司在当前行业背景下确保订单获取的核心竞争优势。</b></p> <p>答：公司基于当前市场情况观察，未来 1-2 年国内动力电池设备市场的增长预计将趋于结构化，市场机会更多来源于存量优化与技术迭代。具体来看，增量空间可能主要来自两个方面：一是头部电池厂商为保持竞争优势，持续进行生产工艺升级和产能结构调整所带来的设备更新与迭代需求；二是随着半固态、全固态电池等新技术的逐步产业化，相应新型生产设备的需求有望逐步显现。</p> <p><b>在面对行业新阶段的竞争时，公司始终注重核心能力的构建与差异化布局，当下主要围绕以下几个方面提升市场竞争力：</b></p> <p><b>（一）注重研发与技术储备：</b>公司持续投入资源进行新技术、新工艺的研发，尤其在固态电池等新兴领域已积累多年技术经验。目前公司已就固态电池技术与 20 多家相关领域客户开展深入技术交流与方案对接，以构筑技术壁垒，确保在技术迭代周期中能快速响应高端客户需求，抢占市场先机；</p> <p><b>（二）推进全球化经营与服务网络建设：</b>公司在海外多个地区设置了分支机构，逐步提升跨区域服务能力，既支持国内核心客户的海外扩产需求，也为拓展海外本土市场奠定了基础。目前公司已</p>

在部分区域市场取得一定进展，海外项目资源储备丰富，将继续向前推进国际化战略；

**（三）保持消费电池与动力电池业务的协同发展：**公司在消费锂电设备领域与重要客户保持了长期稳定的合作，该业务基本盘为公司提供了持续的订单和现金流，增强了公司应对动力电池行业周期波动的能力，使得公司能更专注于获取高质量订单而非参与低效价格竞争。

整体上，公司将以技术研发和全球布局为长期发展路径，结合现有业务结构的支撑，积极适应市场变化，努力争取更多行业发展带来的业务机会。

**问题二：公司自推行大客户战略以来，在经营层面取得了哪些成效？未来公司在客户结构策略方面是否会有进一步的调整或优化？**

答：公司自实施大客户战略调整以来，整体经营质量与财务表现均取得有效提升，具体体现在毛利率改善、费用率下降、回款优化以及资产负债结构持续向好。公司与核心客户的合作黏性进一步增强，项目对接更前置、交流更充分，并通过内部精细化管理、仿真工具应用等多项举措，全面提升方案可靠性与项目交付质量。

在研发方面，公司更加聚焦战略性产品和关键技术，集中资源推动数码电池、动力电池前中后段拳头产品及固态电池核心装备的研发与整线集成，以深度技术协同降低综合成本、提升客户认同。同时，公司回款质量提升，实现显著改善。通过加强项目全周期管控，公司大幅提升交付、调试及验收效率，加快资金周转，带动多项经营指标持续改善。

未来，公司将继续推进精细化管理与高效运营，重点提升人均效能和经营质效，推动盈利能力和经营质量持续回归合理水平。

**问题三：请问公司在固态电池设备中等静压设备环节的具体布局思路是什么？目前在该领域的技术和业务进展如何？**

答：目前，固态电池材料体系仍以高压技术路线为主，且行业整体产能仍较为有限。在这一背景下，等静压设备仍是制造过程中不可或缺的关键环节。公司聚焦于下一代可实现连续化生产的等静压设备，致力于将高效、连续的生产理念引入该领域，以推动设备技术模式的优化与创新，提升生产效率和规模化能力。此外，公司正积极联合电池材料企业与电芯制造商共同开展技术攻关，旨在降低固态电池制造过程中对电池片的高压力要求，从而提高工艺可行性及经济性。

**问题四：请问公司如何展望固态电池从中试线向规模化量产线推进过程中，除等静压设备外，还存在哪些主要技术或工艺瓶颈环节？**

答：从当前行业技术发展来看，固态电池从中试阶段向规模化量产推进的过程中，仍存在多个需产业链共同解决的关键环节：

**（一）制片段工艺路线仍需探索：**干法电极工艺在占地和材料适应性方面具备一定优势，但其生产效率和成膜一致性仍需进一步提升，以满足大规模生产对速率和稳定性的要求；

**（二）电极与电解质复合技术尚未定型：**目前存在多种技术路径，如辊压复合、转印复压及电解质与极片共涂等。其中，共涂工艺在降低电芯制造压力和提升效率方面具有潜力，但仍面临成膜质量控制、涂布精度及压力均匀性等方面的技术挑战；

**（三）胶框印刷及封装环节需进一步优化：**该工艺对提升电极致密性有积极作用，但仍需解决边缘短路等工艺风险。行业正在开发如胶框转印等新工艺，以适配未来大规模生产的需求；

**（四）高压化成环节对设备要求较高：**该工艺需在高压和高温环境下进行，对设备压力均匀性控制提出较高要求。同时，固态电池与液态电池的化学特性差异，对化成电源的电压及电流精度、量程等方面也带来了新的技术需求。

总体而言，固态电池的量产化仍需在材料、工艺和设备等多方

面实现协同突破。公司将持续关注行业技术动态，并与合作伙伴共同推进相关工艺的成熟与应用。

**问题五：公司作为市场上少数具备固态电池整线设备供应能力的提供商，在该领域所面临的竞争环境？**

答：目前产业链相关企业均在积极布局固态电池产线领域，同行厂商也普遍与下游客户开展技术交流，市场竞争客观存在。公司认为，竞争优势的确立主要基于技术标准的积淀、与客户合作深度，以及前期共同进行技术验证所建立的信任关系。例如，在头部客户合作中，公司凭借在液态电池领域的合作基础，通过开放实验室支持其材料与工艺验证，逐步建立起固态电池产线的合作契机。

公司目前的竞争优势主要包括：一是整线方案能力获得客户认可；二是在固态电池核心设备方面具备扎实技术基础，部分机型由液态电池拳头产品转化而来；三是具备与客户进行前端深度技术对接的能力。公司将持续发挥在整线集成、专机研发与技术标准化方面的优势，积极拓展固态电池领域的业务机会。

**问题六：公司今年上半年期间费用下降较为明显，对利润释放贡献显著。请问期间费用下降的后续空间及可持续性？**

答：2025年上半年，公司期间费用率为24.74%，同比下降6.67个百分点，二季度环比一季度下降11.05%，其中管理费用同比下降45.25%，反映出公司控本降费措施成效放大。后续具体规划如下：在财务费用方面：公司将持续加强客户回款管理，提升项目运营及资金周转效率，减少资金占用，进一步降低利息支出；在研发费用方面，公司已对研发策略进行调整，聚焦优势产品与技术纵深，在保持研发投入精准度的同时更加注重资源使用效率；在销售与管理费用方面，一方面通过聚焦核心客户与拳头产品，优化售后服务体系以降低服务成本；另一方面通过组织、岗位优化及资源整合加强成本管控。

公司费用率下降主要得益于运营效率提升与组织优化，未来将

	继续推动精细化管理，通过提升人均产值和规模效应，提质增效，向行业优秀标杆看齐。
附件清单	无
日期	2025年8月21日