

证券代码：688638

公司简称：誉辰智能

深圳市誉辰智能装备股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系 活动类别	业绩说明会
活动主题	誉辰智能 2025 年半年度业绩说明会
时间	2025-09-23 - 11:00-12:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长、经理：张汉洪 董事、董事会秘书：叶宇凌 财务总监：朱顺章 独立董事：曾小生
投资者关系 活动主要内容介绍	1、你们股价一直破发，未来计划如何做好市值管理？ 尊敬的投资者您好，公司在上市后遭遇行业周期下行的不利影响，股价出现破发情况。公司一直秉承“为投资者创造价值”的核心理念，前期已通过优质主体并购、公司股份回购、分红等方式，积极推动市值管理工作开展，并持续贯彻落实“提质增效重回报”行动方案，业绩下滑局面有所改善，公司今年二季度亏损环比收窄。 下一阶段，公司将紧抓行业回暖契机，持续加强市值管理工作力度，关键要点如下： 一、夯实价值创造基础：提升内在价值 市值管理的本质是“价值创造+价值传递”，内在价值是市值的根基，公司将“全力提升盈利水平”作为核心任务，持续聚焦主业，通过内生技术研发，紧跟行业新型电池发展趋势，布局前沿技术，集中资源深耕产业链关键环节，以技术创新提升核心竞争力与盈利

能力。同时，持续提升经营质量，通过在供应链管理、数字化生产方面推进降本增效，聚焦高价值客户，提高毛利率与净利率水平，提升公司内在投资价值。

二、强化价值传递：做好投资者关系与信息披露

公司将通过多渠道积极加强与投资者沟通交流，针对不同类型投资者（机构/自然人、长期/短期）设计差异化沟通策略一对公募/私募基金重点讲解战略规划与财务模型，对中小股东侧重业务可读性解读；并通过业绩说明会、券商策略会、线上路演、投资者开放日等方式增强互动，实现多渠道传递触达；同时，持续加强舆情监测机制，及时回应市场关切（如订单情况、技术争议、政策变化），避免负面信息发酵导致非理性估值下修。

三、善用资本工具：合理开展价值经营

在合规前提下，公司持续关注通过资本运作的方式，优化资产结构，提升股东回报，间接向市场传递积极信号。前期公司已回购的股份将用于员工股权激励，可有效激发团队内生动力，形成“激励-业绩提升-市值增长”的正向循环，也能向市场传递“管理层对未来增长的信心”。同时，公司持续关注产业链优质资源并购整合机遇，通过产业延展，提升公司估值溢价。

四、动态适配市场环境：灵活应对周期波动

市值受宏观经济、行业周期、市场情绪等多重因素影响，公司持续保持政策敏感度，紧跟国家战略，积极布局政策支持“固态电池”“循环经济”等高景气赛道，通过业务方向与政策红利的契合度提升市场认可度。

未来，公司将持续秉承“为投资者创造价值”的发展理念，积极践行市值管理工作，塑造资本市场良好形象，实现企业价值与股东回报的双重提升，有效保障投资者权益。

2、在国内行业普遍内卷的环境下，介绍一下公司海外业务的开展情况。

	尊敬的投资者您好，海外业务是公司业绩回升的重要贡献单元。公司已披露的在手订单中海外板块约占 30%，其中：锂电设备方面既包含服务国内头部电池厂商出海需求的设备订单，也涵盖直接面向海外本土客户的设备销售，目前大部分处于生产或客户现场调试阶段，确认营收比例较少；消费电子方面主要源于子公司嘉洋电池的海外订单。 从盈利表现看，海外业务的订单价格优于国内板块，多区域、多品类的订单布局充分验证了公司产品的全球竞争力。基于这一优势契机，公司将把握海外市场发展机遇，进一步扩大海外业务规模，通过国际化布局持续提升整体盈利水平。 3、公司固态电池方向有哪些布局，目前进展怎么样？ 尊敬的投资者您好：公司持续跟踪“准固态”“全固态”“钠离子”等新型电池技术的产业化进程，前瞻布局未来市场。在产品适配方面，公司核心产品包膜设备在新型电池制造环节中同样具备应用场景，可实现技术的平滑迁移。 以此同时，为抢占下一代电池制造技术制高点，公司建立了多层次研发协同机制：一方面，与行业协会、科研机构及头部客户研发团队保持常态化技术交流，精准把握前沿需求；另一方面，重点聚焦“电芯极片高精度模切叠片一体机”“固态电池涂覆技术”“真空式行星搅拌装置”等新型电池关键技术的研发，并深度参与客户实验室设备的联合开发。通过“市场需求洞察-核心技术攻关-场景验证优化”的紧密闭环，公司系统构建下一代电池制造设备领域的技术储备与先发优势，为未来业务拓展奠定坚实基础。 4、贵司半年报提到的“助力客户首台套光伏全彩微涂层设备产线落地”，请介绍一下该项目情况。 尊敬的投资者您好：本年初，公司与新源劲吾（北京）科技有限公司签订《战略合作框架协议》，旨在充分发挥新源劲吾全彩微
--	---

图层技术研发、设计、产品开发、制造的技术优势，以及誉辰智能在装备技术研发及行业发展咨询等方面的成果，双方深入开展相关技术的探讨，共同推动技术改进优化及迭代创新。

同期，公司中标了新源劲吾光伏彩色化与综合利用深圳基地项目的生产线辅助设备采购项目，中标金额约人民币 2960 万元。该项目是全球首台套全彩微图层设备产线，为光伏退役潮提供了强有力的技术支撑和差异化解决方案。公司提供的生产线设备将有效赋能新源彩能，助力其提升生产效率与技术水平。

目前，公司“光伏板拆解回收智能生产线”研发项目正有序推进。结合双方在全彩光伏功能材料、退役光伏组件高价值再生利用领域的技术积累，未来合作空间广阔，有望共同开拓绿色能源循环利用的新领域赛道。感谢您的提问。

5、贵公司的毛利率低于同行业上市公司，有什么改进措施，今年是否有望扭亏为盈？

尊敬的投资者您好，公司当前毛利水平偏低，主要受市场订单定价等多因素影响，公司主营产品为锂电生产制造环节中后段设备，具有较高的非标属性，尚未形成显著的规模效应。针对这一情况，管理层已部署提质增效举措，具体从“降本”与“增效”双维度推进：

一方面，聚焦生产全流程降本。通过加速数字化转型，贯通立项-实施-验收全流程数字化管控；强化供应商协同管理，部分关键零部件自主化生产，缩短原材料供给周期；按“料、工、费”三大成本项分类施策：既强化生产成本考核与日常费用支出的精细化管理，又着力提升整体运营效率，系统性降低生产过程中的综合成本。

另一方面，着力通过研发创新与市场拓展实现增效。坚持技术驱动战略，依托模块化与标准化设计双擎联动，缩短设计时间，提升生产组装效率，缩短设备进入客户现场后调试时间，提升产品交付质量与时效；同时，加快推进在研项目落地转化，持续丰富产品品类、提升产品技术附加值，推动毛利率水平稳步提升，实现经营

	效益的可持续改善。 公司上半年亏损已呈收窄趋势，公司全员努力降本增效，加大研发创新，争取更好的业绩改善，全年业绩情况以公司后续公告为准。感谢您的提问。 6、公司加大了研发投入，上半年也新获了不少专利和软件著作权，能否详细介绍下这些研发成果在实际业务中的应用转化情况，以及预计对公司未来业绩增长会产生怎样的推动作用？ 尊敬的投资者您好，公司的核心竞争力为研发能力，公司对几大技术的深入研究并应用到公司的产品里，应用转化情况具体内容详见公司《2025 年半年度报告》第三节 管理层讨论与分析 之 三、报告期内核心竞争力分析 之（三）核心技术与研发进展。 公司的核心技术应用领域宽泛，现主要应用在锂电领域，下一步公司将继续推动研发成果应用到其他的热门行业，拓展新的业绩增长曲线。感谢您的提问。 7、请问公司在手订单数据较好，有多少能够体现在今年的营业收入当中？ 尊敬的投资者您好，公司已发货的在手订单确认营业收入需根据下游客户的验收进度而定。公司一方面紧抓生产效率，保障生产中的订单如期交付；另一方面加强验收回款工作的推进力度，力争已发货的订单尽快收款，从而促进公司业绩有效回升，能实现多少收入受公司生产交付、市场验收等多方面因素影响，具体数据以公司定期公告为准。感谢您的提问。 8、目前公司与宁德时代、中创新航等众多锂电池生产企业建立了合作关系，在市场竞争日益激烈的情况下，公司如何进一步深化与现有大客户的合作，同时开拓新客户，以保障业务的持续增长？
--	--

尊敬的投资者您好。公司与行业前列的电池公司均建立了合作关系，且公司成立伊始即与行业头部保持密切的共同研发及业务联系，研发能力，生产能力及产品力得到头部客户的认可，长期以来行业头部客户均为公司的第一大客户且占比 50%以上，受益于头部客户的新一轮资本开支，去年四季度开始，在手订单不断增加，业务持续增长。考虑到国内电池行业的集中度，新客户拓展主要以海外客户为主，近年来，公司的海外客户有显著增长，为下一阶段的业绩增长奠定了良好基础，具体收入情况以公司公告为准。感谢您的提问。

9、贵公司在中山的工厂目前是否已经全部投产？效能如何？

尊敬的投资者您好：公司募投项目一中山誉辰自动化设备研发生产基地已正式投产运营。该项目的投产标志着公司在产能升级与产业布局方面取得关键突破，将显著增强产品供应能力与生产效率，为市场拓展提供坚实的产能保障。

中山基地新增加工车间，可以实现部分零件自制，可提高公司产品零件的生产效率，并降低部分采购成本，园区一体化管理能提高管理效率，现阶段面临供应链迁移，人员新招聘等问题，整体生产效能有进一步提升空间，也是公司下一步管理重点。

10、公司中报业绩持续亏损，后续将如何扭亏为盈？

公司当前业绩亏损主要源于订单毛利率偏低，规模化效应未显。针对这一挑战，公司自去年起系统推进经营改革，重点通过事业部 CEO 责任制，强化盈利导向，将回款与验收指标纳入 KPI 考核核心，推动六大产品事业中心向利润中心转型升级，目前改革已初见成效：今年二季度营收环比大幅提升，亏损环比显著收窄，经营质量与盈利能力持续改善。具体优化举措及阶段性成果主要体现在以下方面：

一、聚焦头部客户，强化规模效应。集中产能对接头部企业需

	求，通过扩大合作份额提升产值规模，进而发挥规模效应、降低边际成本。 二、加速全球化布局，培育新增长极。海外市场拓展取得突破性进展，成功斩获 CATL、FORD、SUNWODA、RIL 等国际头部客户海外电芯工厂核心设备订单，海外业务已成为驱动业绩增长的新引擎。 三、深化降本增效，提升运营效能。在手订单充足基础上，多措并举优化成本结构：募投项目投产运营有效降低管理成本、提升生产效率；推进零部件自制减少采购依赖，缩短供应链周期；通过模块化、标准化设计提高效能，压缩客户现场调试时间，增强交付能力；强化验收与回款管理，切实提升经营质量。 四、拓展产品矩阵，布局多元市场。通过外延并购与自主研发双轮驱动丰富产品体系：去年并购嘉洋电池快速切入消费级 AIoT 市场；自研端同步发力，覆盖全彩光伏设备等新兴领域，持续优化产品结构，培育多行业、多领域增长点。 以上措施协同推进，力争尽快扭亏为盈，并为公司长期高质量发展奠定坚实基础。感谢您的关注与提问！ 11、公司并购的嘉洋电池上半年经营情况如何？ 尊敬的投资者您好，嘉洋电池上半年经营保持稳健态势，尽管期间受海外关税政策短期波动影响，但整体风险可控，经营节奏基本符合管理层预期目标。上半年嘉洋电池经营数据详见公司《2025年半年度报告》。 作为公司旗下专注 3C 消费电子领域的业务单元，嘉洋电池凭借优质的下游客户资源与长期稳固的合作关系，持续夯实业务基础。其良性发展不仅成为公司稳定的盈利贡献来源，更为整体业绩提供了可持续的良性支撑。感谢您的提问。
--	---