

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】202509-01

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话及线上网络交流）
参与单位名 称及人员姓 名	<p>9月3日-9月5日 策略会交流 天风证券、创富兆业、盘京投资、世纪证券、金元资管、汇添富基金、南华基金、华泰保兴基金、侏罗纪资产、上海宝源胜知投资、上汽顾臻、民生理财、信泰人寿保险、浙江伟星资产、兴银基金等。</p> <p>9月3日-9月5日 线下路演 中国银河证券、五地投资、华安基金、国泰海通资管、山西证券、德邦证券、恒泰证券、海创私募、聚鸣投资、长安基金、国金证券等。</p> <p>9月8日-9月12日 策略会交流 拾贝投资、渤海汇金证券、光大永明资管、厦门中略投资、华安基金、华龙证券、诺安基金、汇泉基金、兰慕资管、格林基金、深圳正圆投资、富邦基金、瑞银基金、中信建投基金等。</p> <p>9月8日-9月12日 线下路演 招商证券、农银人寿、申万菱信、华安基金、平安资管、摩根基金、中欧基金、富国基金、国泰基金、宝盈基金、平安基金、东吴基金、汇添富基金、招银理财、运舟资产、西部证券。</p> <p>9月15日 2025年半年度经营近况交流会 北京德载厚投资、北京盛曦投资、必达控股、碧云资本、博时基金、财通证券、财通资管、财信证券、创金合信基金、东北证券、东方证券、东吴证券、东亚前海证券、港华智慧能源、耕霖(上海)投资、工银理财、光大证券、博众智能科技投资、广东光帆私募、广东恒健投资、广东正圆私募、广州市航长投资、国海证券、国金证券、国泰海通证券、国信证券、海创(上海)私募、海南鑫焱创业投资、杭州红骅投资、昊泽致远(北京)投资、合众资管、红华资本、宏利投资、华安基金、华安证券、华福证券、华西证券、华鑫证券、江苏第五公理投资、江苏羿鹏私募、江阴米利都私募、开源证券、蓝海启程(北京)投资、摩根大通、摩根士丹利、平安养老保险、平安银行、瑞银证券、陕西安泽众赢投资、上海冰河资管、</p>

	<p>上海常春藤投资、上海翀云私募、上海德晟百川私募、上海概巧资管、上海健顺投资、上海聆泽投资、上海六禾致谦私募、上海明河投资、上海磐稳投资、上海朴信投资、上海申银万国证券、上海益和源资管、上海云门投资、上海智尔投资、上海中兰私募、申万宏源证券、深圳创富兆业、深圳前海百川基金、深圳前海华杉投资、深圳市辰禾投资、深圳市前海锦泓资管、深圳市尚诚资管、深圳熙山资本、深圳中胤信弘投资、四川产业振兴基金、苏州和基投资、天风证券、天惠投资、西安江岳私募基金、西部证券、信泰人寿保险、兴业证券、兴银理财、玄卜投资、野村东方国际证券、甬兴证券、甬兴资管、粤港澳大湾区科技创新产业投资基金、张家港高竹私募、长江证券、招商证券、浙江百年资管、中金公司、信达资管、中泰证券、中信建投证券、中信期货、中信证券、中哲物产集团、珠海德若私募等。</p> <p>9月18日 策略会交流及线下交流 万和证券自营、恒昇基金、爱建证券资管、方正富邦基金、国投瑞银基金、财信证券自营、中国人保资产等。</p> <p>（以上排名不分先后）</p>
时间	2025年9月3日至2025年9月18日
地点	线上电话会议、线下路演
公司接待人员姓名	<p>董事长兼总经理：赵盛宇 集团副总裁、运营负责人：刘明清 集团副总裁、技术负责人：周宇超 集团副总裁、资本市场负责人：罗筱溪 集团副总裁、财务负责人：曾长进 投资者关系总监：任银哲</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>●公司情况概述</p> <p>海目星主要从事高端智能装备的研发设计、生产和销售，致力于成为全球领先的激光及自动化技术创新企业。自成立以来，公司始终坚持以激光技术及自动化应用的前沿需求为导向，先后开发了应用于锂电、消费电子、光伏等领域的激光创新技术和相关设备，为上述领域龙头客户提供智能制造及服务的一体化解决方案。同时，公司还积极拓展了医疗激光、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。</p> <p>订单方面，2025年上半年，公司新签订单约44.21亿元（含税），同比增长约117.5%；截至2025年6月30日在手订单约为100.85亿元（含税），同比增长约46%。今年上半年的新签订单中，锂电占比约为70%，3C约为13%，光伏</p>

为 6%。

得益于公司在欧洲、亚太、北美等战略区域的持续深耕，今年上半年公司海外的新签订单（含交付地在海外）金额为 18.88 亿元，同比增长为 192.5%。

现金流方面公司也有明显的修复，上半年公司的经营性现金流净额约为 2.48 亿元，同比和环比均实现了正向的增长。

在新技术及新业务方面，公司也实现了创新突破。新技术方面，公司于 2022 年开始深度参与氧化物+锂金属固态电池技术设备的开发。2023 年成功实现中试线交付，2024 年实现了氧化物+锂金属的量产设备订单签订，也是行业首家可实现氧化物+锂金属可整线量产交付的设备厂商。

2024 年公司也同时对硫化物+硅碳负极的技术路线进行布局。目前，公司已经实现了向多家全球领先的新能源科技企业提供硫化物固态电池的前中段设备，包括正负极涂布、硫化物电解质涂布、正负极辊压、叠片以及致密化等关键设备的出货。

在医疗新业务方面，上半年，公司自主研发的中红外飞秒激光生发设备已完成产品应用测试平台的搭建和实验室与生物试验验证，该技术可精准刺激毛囊深层结构，规避传统治疗的副作用，获多位三甲医院专家高度评价。同时，还同步开展宽带可调谐飞秒激光系统的稳定性和功能性调测试验，面向高校和科研院所需求定制激光器，开发激光器在科研领域的应用。

●提问环节

Q1：公司在固态电池方面的布局进展？以及差异化优势？

A：海目星是行业内最早实现“氧化物+锂金属负极”技术路线，并完成锂金属固态电池商业闭环，应用于低空飞行器上的固态电池设备公司。目前锂金属固态电池设备正在批量交付当中。在“硫化物+硅碳负极”的技术路线上，公司已拿到多家全球领先的新能源科技企业中试线订单。

公司一贯重视新电池结构技术的设备创新研发，目前在规划布局的包括薄膜类成膜相关工艺装备、制备工艺、锂硫电池的新工艺等。

Q2：相比液态，硫化物固态电池设备的主要变化在哪些方面？公司主要参与了哪些设备环节？

A：固态电池与液态电池在设备环节的核心变化主要体现在：

1) 前段设备：干法工艺对湿法工艺的逐步替代，新增的设备主要包括干混机、纤维化设备、造粒机、干法成膜设备（电解质膜制备）、辊压设备升级且功能会扩展至成膜和热复合；

2) 中段设备：全固态需要改善固固界面，软包叠片将成为主流，衍生一体化叠片机以及等静压设备；

3) 后段设备：注液取消，新增了高压化成分容设备。

目前公司实现了从全固态电极制备（涵盖混料及干法、湿法极片复合设备）、全固态电解质膜制备及转印复合设备，到裸电芯组装（包括新一代固态叠片机、胶框印刷设备）及高压化成分容和等静压等全固态电池制造关键设备的覆盖，并在核心环节取得多项技术突破。

Q3：公司能否展望一下固态电池目前产业化节奏与进展？

A：固态电池目前处于技术突破和产业加速的阶段，固态电池的产业化节奏会受到固态电池关键技术瓶颈的突破节奏、规模化成本的可控性、规模化的应用场景的爆发速度以及新的技术和设备与现有的锂电产线适配性等相关因素的影响。从目前产业趋势来看，半固态或者类固态电池预计会率先放量，全固态电池也将会随着技术瓶颈的突破和规模化成本的下降随后放量。而海目星作为全球首家签订氧化物+锂金属固态电池整线装备量产订单的公司已经具备了先发优势和相关技术实力。

Q4：公司与国内 C 公司和 B 公司在固态电池相关设备的合作进展如何？

A：公司目前与国内 C 公司、B 公司在固态电池关键工艺方面进行积极合作中。

Q5：请介绍一下公司近几年固态电池相关订单情况。

A：公司固态电池相关业务初期以实验线（含中试、小试）为主，订单规模较小，多以千万元级别订单为主。2023 年业务逐步放量，成功交付全球首条锂金属氧化物固态电池完整中试线；2024 年成功签约 4 亿元人民币的固态电池量产设备订单，同时还承接了其他厂家部分中试线订单。2025 年起，公司开始与不同客户合作推进全固态、半固态电池产线建设并获取订单，其中包括头部客户的单机类设备订单，下半年还将与多家客户开展战略级合作以形成持续订单。目前业务推进带动整体订单逐步发展。

Q6：公司在超快激光方面是否也有布局？

A：公司在超快激光器方面已经布局多年，在中低功率超快激光器方面有非常成熟的经验，包括上千台设备的批量交付。近半年，在高功率超快激光器的稳定性、功率可靠性、功率可行性方面均有重大技术突破，指标上可以超越国外的同类型激光器。同时公司超快激光器的相关技术和产品也可应用于 PCB 领域，目前公司正在与行业头部客户对接中。

Q7：公司今年海外订单增长表现优异，请问未来海外市场的发展规划？

A：在海外市场布局中，公司针对不同区域制定差异化战略规划并稳步推进。在欧洲市场，公司已成功获取头部客户 P 公司的首条量产线订单，其第二条正式投产项目中相关工作也获客户高度认可，进而赢得后续增值服务订单，同时正全

面参与该客户国内实验线项目的合作；此外，公司与欧洲其他客户的沟通亦保持良性互动态势。

在亚洲地区，近两年来公司已向韩国头部客户批量交付关键先进工艺设备，未来将持续深化双方合作；在日本市场，公司已实现对两家头部客户的设备交付，此举标志着中国设备成功进入日本企业供应链体系。同时公司的新型叠片设备正与日本另一家头部客户构建战略性合作关系。

在东南亚市场，公司在当地两家头部企业的中段装配件、激光制片设备及终端装备采购项目中**均实现了 100% 订单获取**。

在国内企业出海美国的相关项目中，公司已批量获取中段设备、装配段设备及部分激光设备订单，目前相关设备正处于验收阶段。综合来看，公司对海外市场的未来发展前景充满信心。

同时，公司也正在积极扩充锂电领域之外的业务规模。今年 2 月，公司完成了对瑞士莱丹集团激光塑料焊接业务（LPW）的战略收购，以瑞士研发中心为创新引擎，推动在新型激光塑料处理的核心工艺和技术领域中的持续创新与发展。

Q8： 请问公司供给韩国客户的核心设备有哪些？ 订单的价值量？

A： 韩国客户目前重点布局的是磷酸铁锂的产线，公司供应了涂膜、模切、装配线等优势拳头设备产品；其次在 3C 业务方面，公司的激光清洗、激光划线打孔等设备也均有订单突破。目前公司已交付韩国客户的动力电池设备，也是该客户动力电池项目中的**唯一一家海外设备供应商**。

尤其在涂膜设备上，两家韩国头部电池客户以及他们的上下游都采用了公司的设备，显示客户端对公司设备给予极高的评价。

目前韩国客户订单体量在 1-2 个亿左右，预计未来订单将会有 3-4 倍的增量。

Q9： 未来公司计提减值的节奏？

A： 公司上半年资产减值主要是存货减值 3.5 个亿。减值根据业务实际情况，基于谨慎性原则，对库存的成本高于可变现的价值部分，进行计提减值。未来几个季度，整体验收节奏会加快，业务环境也在持续好转中，存货减值计提预计会下降。在应收款项减值方面，从客户经营情况和账龄结构分析，预计未来大幅增长的可能性不高。

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 9 月 23 日