

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：2026-04001

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称	银华基金、鹏华基金、国泰基金、建信理财、国寿安保基金、圆信永丰基金、高通、通用创投、中哲物产、工银安盛资产、和谐健康保险、正圆私募、健顺投资、远信投资、兆顺私募、高竹私募、景瑞私募、彼得明奇私募、彼得明奇资产、添笙投资、玄卜投资、耕霖投资、明河投资、睿德信投资、前海百川基金、禹田资本、橡果资产、泽铭投资、国富联合私募、康禧私募、红华资本、中信证券、中金公司、中信建投证券、华泰证券、招商证券、广发证券、银河证券、国信证券、光大证券、兴业证券、长江证券、申万研究所、平安证券、瑞银证券、摩根大通证券、美林、Jefferies、汇丰前海证券、星展证券、中银国际证券、开源证券、太平洋证券、西部证券、西南证券、民生证券、东吴证券、浙商证券、信达证券、五矿证券、东莞证券、国海证券等机构（合计 66 家机构，81 位投资者参与交流）（以上排名不分先后）
时间	2026 年 4 月 16 日
地点	利元亨办公室
上市公司接待人员姓名	广东利元亨智能装备股份有限公司董事会秘书 陈振容 广东利元亨智能装备股份有限公司研究院院长 杜义贤 广东利元亨智能装备股份有限公司 IR 陈丽凡

投资者关系活动
主要内容介绍

问题一：公司 2025 年成功实现扭亏为盈，驱动因素是什么？对 2026 年的营收和净利润增长有何具体目标？

答：2025 年公司实现归母净利润 5,150.61 万元，成功扭亏为盈，主要得益于：（1）新能源行业景气度提升，公司项目执行与验收效率提高，营业收入同比增长 23.98%；（2）持续推动技术降本与供应链优化，主营业务毛利率显著提升至 27.41%，同比增加 19.63 个百分点；（3）严格执行预算管理，优化组织架构，期间费用总额及费用率有效降低，销售费用同比下降 29.29%，管理费用同比下降 44.32%，财务费用率合同同比下降 37.38%；（4）加大应收账款催收力度，信用减值损失实现部分冲回。

2026 年，公司将锚定高质量发展，通过“主业深耕+技术引领+全球布局+治理优化”多维度协同发力，力争实现经营业绩持续增长。

问题二：公司 2025 年新签订单情况如何？

答：2025 年，公司新签订单较 2024 年增长超 1 倍，其中消费锂电设备订单占比超 50%，成为业绩增长的核心支撑。从订单结构看，核心客户均为技术实力强、扩产需求明确的优质客户，潜在订单资源池覆盖消费电池、动力电池、固态电池及储能、智慧物流（AMR）等多个高增长领域。

问题三：2026 年现金流状况如何展望？有何新管理措施？

答：2025 年公司经营活动产生的现金流量净额为 5.26 亿元，主要得益于回款管理强化和资金支出严控。2026 年，公司将继续坚持“现金为王”的管理理念，统筹协调各类力量，积极探索创新性工作手段，持续推动应收账款清收工作，加速项目周转，力争保持健康的现金流状况。

问题四：2025 年毛利率和期间费用率显著改善，这种提升是否可持续？

答：盈利能力的改善是公司推进组织变革、技术降本和精细化管理的综合成果，具有可持续性。未来，公司将持续：（1）依托研发金字塔，在前工序、固态电池设备、AI+算力等核心环节实现技术

突破；（2）通过“海葵智造”工业互联网平台，打造高效能智造生态，赋能自身及客户；（3）强化预算与成本管控，构建并完善财务监管与全面预算管理体系，为成本控制提供制度保障。

问题五：公司在选择订单与客户时主要遵循哪些标准？

答：公司从三个维度进行把控：第一，优先选择经营稳健、抗风险能力强的头部客户，确保项目执行与回款的可控性；第二，聚焦特定应用场景内的核心客户，集中优势资源进行重点跟进；第三，选择有前期联合研发布局的项目，便于在方案阶段深度参与，从而在后续实施中有效控制成本与费用，保障合理的毛利率水平。

问题六：公司 2025 年员工人数增加的原因及未来人力规划是什么？

答：2025 年末员工人数较年初增加约 600-700 人，主要增长在研发设计和生产交付部门。原因是 2025 年订单翻倍增长，且头部客户对项目交付和验收的时间要求非常紧迫，需要补充一线交付力量。未来公司会严格控制人员规模扩张，以持续提升人均产值为导向，通过技术降本、组织优化及数字化手段增强人效，实现有质量的规模增长。

问题七：公司对钠离子电池设备是否有技术储备？

答：公司对钠电池技术路线已有成熟的设备方案和实际交付案例。从设备角度看，钠电池与液态锂电池的生产工艺流程类似。公司具备快速响应客户需求的能力，目前已与相关钠电池客户进行技术交流。

问题八：等静压设备的核心技术壁垒是什么？公司在等静压设备领域的技术优势体现在哪些方面？在硫化物固态电池的安全防护方面有哪些保护措施？

答：等静压设备的核心技术壁垒主要体现在超高压缸筒和承力框架的加工制造、超高压密封技术、超高压增压及管路系统集成，泄压控制，以及极端工况下压力与温度的均匀精准控制等关键环节，这些技术直接决定了设备的可靠性、安全性与工艺稳定性。

	<p>公司在等静压设备领域的技术优势方面，已与行业头部企业签署战略合作协议，联合开发下一代固态电池等静压装备；公司已打通全固态电池量产全线工艺，中标国内首条固态电池整线项目并于2025年7月开始陆续交付，并已在客户现场完成调试，达到阶段性目标；公司在固态电池设备领域拥有超百项专利，已立项研发连续等静压设备；同时作为少数具备全固态整线解决方案能力的厂商，可为客户提供覆盖全化学体系的综合解决方案。后续公司将持续深化技术协同，加速连续化等静压设备研发与产业化，巩固在固态电池整线装备领域的领先地位。在硫化物固态电池的安全防护方面，公司实施了三级防护体系，针对不同生产场景的潜在风险制定专项预案，并通过严格的材质测试筛选耐腐蚀材料，确保设备在防爆、防毒及长期抗腐蚀方面的可靠性。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年4月16日</p>