

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：（2026-001）

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	誉辰智能 2025 年度暨 2026 第一季度业绩说明会
时间	2026-05-06 - 10:00-11:00
地点/方式	上证路演中心 <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> 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
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者关系活动主要内容</b></p> <p><b>1、目前公司年报显示近两年持续亏损，请问张总公司管理层的薪酬是否按最新要求进行调整？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司根据《上市公司治理准则》（2025版）持续健全现代治理体系，公司已于第二届董事会第八次会议审议通过了《深圳市誉辰智能装备股份有限公司董事、高级管理人员薪酬管理办法》，旨在建立科学合理的激励约束机制，充分调动公司董事、高级管理人员的积极性和创造性，加强内部风险控制、提高经济效益和管理水平。办法中明确绩效薪酬占比不低于 50%的要求，结合公司当前提升盈利能力的核心需求，将薪酬水平与经营业绩、发展质量强效关联，促进公司盈利能力整体提升。</p> <p>与此同时公司已将前期回购股份全部用于实施股权激励计划，激励对象覆盖核心团队，激励目标与公司经营业绩强绑定，构建“股</p>

权激励-业绩回升-市值增长”的正向传导机制，既推动企业价值与股东回报协同增长，亦为投资者权益提供了长效保障，切实将发展成果转化为股东共享的实际收益。

感谢您的关注！

**2、请问公司目前海外业务的情况，预计 2026 年海外业务的占比有多少？**

答：尊敬的投资者您好，2025 年公司海外业务增长较好，国际化战略成效显著，在当期新增订单中，海外业务贡献率突破 40%，主要由三部分构成：一是“跟随出海”深化绑定，深度协同宁德时代、欣旺达等国内头部电芯厂商的全球化建厂步伐；二是“本土破局”成效显著，成功斩获福特（Ford）、印度信实工业（RIL）等海外本土巨头直接订单，提高了公司技术与品牌在国际主流供应链中的竞争力；三是“品类延伸”多点开花，依托子公司嘉洋电池在消费类电池 PACK 领域的长期积累，丰富了公司出海产品的种类结构。

2026 年，公司将继续持续深耕海外蓝海市场，计划海外业务占比保持在 40%以上，让海外业务增长成为公司业绩回升的重要助力。感谢您的关注！

**3、行业需求旺盛，公司也说在手订单较多，为什么没有看到业绩增长？**

答：尊敬的投资者您好，受益于行业周期性复苏，公司在手订单持续饱满，2025 年产值同步提升。然而，因为行业项目执行周期较长的特性，通常订单签署与最终验收存在显著的时间性差异，导致报告期内的在手订单金额无法完全结转至当期营业收入。与此同时，为保障激增订单的如期交付，公司在产能爬坡及运营配套上的前期投入与费用开支同步加大。受上述‘收入确认的滞后性’与‘三项费用的前置性’双重因素影响，2025 年年报未能即时反映出业绩的正向增长。

感谢您的关注!

#### 4、请问公司中山募投基地近期的情况怎么样?

答:尊敬的投资者您好,公司募投项目中山誉辰自动化设备研发生产基地正式投产运营,进入产能爬坡阶段,标志着战略产能布局迈出关键一步。基地深度融合智能化生产线,通过优化生产布局、推行精益管理,实现效能升级,新增产能 30%以上,单位制造成本同比下降,设备产品平均交付周期由 60 天缩短至 45 天,交付保障能力与市场快速响应效率大幅增强。

2026 年,公司将严格遵循项目规划,精准配置生产与研发设备,同步完善配套基础设施,确保产能有序释放;通过规模化生产效应与流程优化,推动综合成本持续优化,显著提升产品供应能力与生产效率,为公司长远发展筑牢根基。

感谢您的关注!

#### 5、介绍一下嘉洋电池 2025 年的情况?

答:尊敬的投资者您好,2025 年度,嘉洋电池完成营业收入 2.98 亿元,实现扣非净利润 3560 万元,承诺利润完成率 98.90%。嘉洋电池已成为公司稳定的利润贡献单元,未来公司将坚定支持嘉洋电池聚焦消费电子、智能终端与物联网场景需求,通过产品矩阵迭代、工艺技术创新及资源整合,打造差异化竞争力,成为公司业务的稳定第二极。

感谢您的关注!

#### 6、目前在手订单落地和营收转化预期怎样?

答:尊敬的投资者您好,目前公司在手订单超过 20 亿元,部分已发货,部分在产,部分待生产,按行业周期,订单从签订到转化为营收平均超过一年。我司客户结构较好,主要为行业头部客户及其他一二梯队客户,大部分均为上市公司,营收转化预期较强。

感谢您的关注！

### 7、2025 营收增长为何利润亏损，2026 如何扭亏？

答：尊敬的投资者您好，当前公司所处行业需求向好，公司在手订单持续饱满，但 2025 年经营业绩呈现“量增利缓”的局面，造成亏损主要有以下原因：

- 1、当期验收设备较少，设备整体毛利率较低；
- 2、当期销售订单增加较多，同期销售费用增加；
- 3、中山生产基地于本期投产，生产规模明显扩大，相关管理人员增加、厂房折旧等管理费用增加；
- 4、公司为保持竞争力，持续加大研发投入，导致研发费用增加；公司按会计政策计提的信用减值损失和资产减值损失对当期利润造成较大影响。

2026 年，为了应对公司面临的经营挑战，尽快改善盈利情况，促进业绩回升，主要从以下几方面措施着手：

1、强化生产交付能力。将“订单高质量交付”作为贯穿全年的核心主题，通过供应链协同、质量全过程管控、全周期项目管理、数字化赋能与专业化服务的系统联动，全面提升交付可靠性，夯实业绩基本盘。

2、推进关键技术研发。重点推进锂电方向模块化高速包膜装备、固态装备方向电芯极片高精度模切叠片一体机、固态电池涂覆技术以及小动力电池 PACK 的研发工作，力争取得研发成果转化，保持核心竞争优势，全面赋能技术突破与产业升级。

3、深化组织架构改革。紧扣“降本增效、赋能业务”的组织架构核心目标，围绕“流程简化、效率提高、成本降低”三大主线，持续优化业财融合，加深精益化运营管理，支撑战略目标有效落地。

4、加强项目现金流管理。针对公司前期设备验收滞后、回款效率偏低的短板，2026 年以“验收提速、回款提质、风控提高”为抓手，压实回款责任，严格执行以“回款进度”定“考核结果”，以

“回款质量”定“绩效发放”的刚性规则，充分保障现金流稳定充裕，降低信用及资产减值损失，推动公司业绩回升。

5、推动募投项目产能升级。2026年，公司募投项目将进入产能爬坡关键阶段。公司将严格遵循项目规划，精准配置生产与研发设备，同步完善配套基础设施，确保产能有序释放；通过规模化生产效应与流程优化，推动综合成本持续优化，显著提升产品供应能力与生产效率，为公司长远发展筑牢根基。

感谢您的关注！

#### **8、新电池相关业务后续有哪些增长布局？**

答：尊敬的投资者您好，固态电池作为行业发展的主要方向，公司一直高度关注权威行业机构和头部客户研发团队的动态，并较早开始投入战略研发，全面剖析新型电池的工艺路线设计、材料体系创新、电芯结构优化及制造工艺迭代路径，并通过小规模样机验证快速迭代技术方案，目前公司在固态方向的主要在研项目包括“电芯极片高精度模切叠片一体机的研发”“真空式行星搅拌装置的开发”“固态电池涂覆技术的研发”“极片成膜复合机的开发”，其中小间隙涂布、高精度叠片等关键工艺设备，将助力公司在新型电池制造装备竞争中持续保持核心竞争力。

感谢您的关注！

#### **9、公司近三年的发展规划是什么？**

答：尊敬的投资者您好，公司未来三年将紧密围绕国家“十五五”规划部署，以技术创新为核心引擎，积极践行高质量发展，坚定“高端化、智能化、绿色化”为产品发展方向，外部聚焦市场拓展，内部践行降本增效，全面提升公司综合实力。具体实施路径如下：

1、持续提升主营产品的竞争力 持续巩固高速包膜设备、智能注液系统、消费电子 PACK 等优势产品技术壁垒，通过工艺优化与产

能升级强化市场主导地位，构建公司基本盘。

2、开展前瞻性研发 与权威行业机构、头部客户研发团队建立常态化沟通机制，深度融入准固态电池、钠离子电池、全固态电池等新型电池技术的产业化浪潮。在此过程中，全面剖析新型电池的工艺路线设计、材料体系创新、电芯结构优化及制造工艺迭代路径，精准掌握各技术路线的预计量产周期；同步系统梳理各工艺环节的核心痛点与技术瓶颈，针对新型电池制造设备开展针对性需求论证，并通过小规模样机验证快速迭代技术方案，确保对下一代电池制造设备的技术预研与储备始终在行业前列，为抢占未来市场竞争制高点筑牢技术护城河，持续巩固企业在新型电池装备领域的先发优势。

3、全球化市场拓展战略 加速推进国际化布局，通过深化与国内头部客户的海外协同合作，完善 CE/UL 标准认证体系，同步完成本地化供应链及服务体系搭建，为全球电芯制造商提供符合国际规范的高品质设备与属地化技术服务支持；同时持续强化海外办事处及分公司的实体运营能力，深化与当地供应链的资源协同，为海外项目的顺利落地与高效交付构筑坚实保障，以此不断提升海外市场份额、巩固细分领域优势，为更深层次的全球化运营积蓄动能、夯实基础。

4、消费电子 PACK 产业升级战略 公司通过并购切入的消费电子 PACK 领域业务发展趋势良好，已成为公司稳定的利润贡献单元，未来将坚定支持子公司嘉洋电池聚焦消费电子、智能终端与物联网场景需求，通过产品矩阵迭代、工艺技术创新及资源整合，打造差异化竞争力，成为公司业务稳定的第二增长极。

感谢您的关注！

**10、2026 年公司在经营上有什么措施？**

答：尊敬的投资者您好，2026 年，为了应对公司面临的经营挑战，尽快改善盈利情况，促进业绩回升，主要从以下几方面措施着手：

1、强化生产交付能力。将“订单高质量交付”作为贯穿全年的核心主题，通过供应链协同、质量全过程管控、全周期项目管理、数字化赋能与专业化服务的系统联动，全面提升交付可靠性，夯实业绩基本盘。

2、推进关键技术研发。重点推进锂电方向模块化高速包膜装备、固态装备方向电芯极片高精度模切叠片一体机、固态电池涂覆技术以及小动力电池 PACK 的研发工作，力争取得研发成果转化，保持核心竞争优势，全面赋能技术突破与产业升级。

3、深化组织架构改革。紧扣“降本增效、赋能业务”的组织架构核心目标，围绕“流程简化、效率提高、成本降低”三大主线，持续优化业财融合，加深精益化运营管理，支撑战略目标有效落地。

4、加强项目现金流管理。针对公司前期设备验收滞后、回款效率偏低的短板，2026 年以“验收提速、回款提质、风控提高”为抓手，压实回款责任，严格执行以“回款进度”定“考核结果”，以“回款质量”定“绩效发放”的刚性规则，充分保障现金流稳定充裕，降低信用及资产减值损失，推动公司业绩回升。

5、推动募投项目产能升级。2026 年，公司募投项目将进入产能爬坡关键阶段。公司将严格遵循项目规划，精准配置生产与研发设备，同步完善配套基础设施，确保产能有序释放；通过规模化生产效应与流程优化，推动综合成本持续优化，显著提升产品供应能力与生产效率，为公司长远发展筑牢根基。

感谢您的关注！

#### 11、当前行业向好，为什么 2025 年公司仍持续亏损？

答：尊敬的投资者您好，当前公司所处行业需求向好，公司在手订单持续饱满，但 2025 年经营业绩呈现“量增利缓”的局面，造成亏损主要有以下原因：

- 1、当期验收设备较少，设备整体毛利率较低；
- 2、当期销售订单增加较多，同期销售费用增加；

	<p>3、中山生产基地于本期投产，生产规模明显扩大，相关管理人员增加、厂房折旧等管理费用增加；</p> <p>4、公司为保持竞争力，持续加大研发投入，导致研发费用增加；</p> <p>5、公司按会计政策计提的信用减值损失和资产减值损失对当期利润造成较大影响。</p> <p>感谢您的关注！</p>
--	--