

深圳市联赢激光股份有限公司
投资者关系活动记录表

股票简称：联赢激光

股票代码：688518

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员	参加公司在上海证券交易所上证路演中心召开的十五五·绿色科创——科创板企业低碳转型与绿色发展之 2025 年度新能源行业集体业绩说明会的广大投资者
时间	2026 年 5 月 27 日
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长：韩金龙 公司副董事长、总经理：贾松 公司副总经理、财务总监、董事会秘书：谢强 公司独立董事：裴斐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、各位公司领导好，想问下：公司在 TGV 设备布局有什么具体成果，比如说产生了多少营收，或者在给什么公司试验设备，相关后续会有什么亮点？</p> <p>答：投资者您好，公司在 2023 年开始已对玻璃加工工艺进行研发投入，可参见公司 2023 年和 2024 年报披露的在研项目情况，公司玻璃加工研发主要包括玻璃与玻璃焊接、玻璃与金属焊接、玻璃倒角设备、玻璃打孔设备。后续公司将根据市场和客户需求，加大研发投入和产品开发。</p> <p>2、公司今年营运目标是什么？</p> <p>答：2026 年，公司将继续专注核心主业，紧抓新一轮锂电行业扩产市场机遇，聚焦行业头部客户，加强高质量的产品研发和持续的技术创新，致力于成为全球领先的激光焊接设备与智能制造解决方案主流供应商。在市场开拓方面，公司将持续聚焦行业头部客户，紧跟头部客户扩产市场机遇，进一步扩大合作规模，积极拓展优质新客户，延伸业务布局，强化市场响应效率与服务能力，不</p>

断提升市场占有率与品牌影响力，巩固行业竞争优势。同时，推进日本、德国、匈牙利等海外子公司快速发展，提升海外市场响应能力，积极拓展国际市场。在研发方面，公司坚持以市场需求为导向，聚焦产品升级、技术创新和工艺优化。积极配合头部客户对固态电池、消费电子、半导体等领域技术研发，推进新产品、新技术的研发与落地，增强技术壁垒与核心竞争力。

3、韩总您好，公司在年报中提到了用工人数量增加，请问到目前的招工进行的怎么样了，是不是意味着订单交付会比以前加速。公司的生产设备有多少在建产能会短期投入生产？四月和五月的新签订单有多少呢？谢谢。

答：截止目前，公司正式员工 6600 人，较 2025 年末人数增长 18%，主要系锂电市场需求旺盛，公司新签订单增加所致。根据目前市场和客户情况，订单交付未见明显加快；公司产能会根据订单情况陆续投入生产。今年以来，公司新签订单充足，具体订单数据请关注公司 2026 年半年度报告。

4、有消息称公司有向台积电提供了样机，请证实，谢谢。

答：投资者您好，公司未直接向台积电提供设备，感谢您对公司的关注和支持。

5、您好，看到一季报合同资产和存货大增。请问存货现在的构成大概是哪几部分，各占比多少。谢谢。

答：投资者您好，2026 年一季报公司存货余额增长较多，主要系公司在手订单及新签订单增长所致。公司存货包括原材料、在产品、发出商品、库存商品等，具体各项占比可参考公司 2025 年报附注披露的存货明细。

6、公司在半导体领域主要涉及哪些方面，有哪些设备产品，对存储设备是否有关联？

答：投资者您好，公司在半导体领域主要提供固晶机、贴片机、激光划线机等产品。谢谢！

7、新签订单毛利率回升是否能如期落地？公司预计 2025—2026 年新签锂电订单毛利率较 2024 年低点提升 2—3 个百分点，利润释放约在 2026 年四季度至 2027 年逐步体现。这一回升的主要来源是下游客户调价、技术升级带来的降本，

还是产品结构优化（如高附加值设备占比提升），各因素对毛利率提升的贡献权重如何拆分？2025年新签订单同比+70%、达到51亿元，锂电赛道预计未来5—10年仍处繁荣期，但需关注动力电池行业本身的产能利用率、头部客户资本开支规划变化。请问当前大量在手订单转化为收入的具体时间表、主力客户的扩产计划是否有调整？公司已为两家头部客户提供全固态电池中试线设备并进入试产阶段，但固态电池距规模量产尚远，目前仍以小试线和中试线为主。请问公司预计全固态电池设备何时进入规模化采购阶段？下游客户的技术路线确定性和量产节点大致何时出现？2026年Q1经营性现金流为3.26亿元，同比大增666.53%。请问这是短期季节性回款高峰，还是下游客户付款条件已根本改善？应收账款周转率是否有趋势性提升？

答：投资者您好，1、由于2023-2024年锂电行业固定资产投资放缓，锂电设备毛利率呈现下降趋势，2025年以来，随着锂电行业扩产对锂电设备需求增加，锂电设备毛利率逐渐修复。2、公司的产品从合同签订到验收的周期一般为8-16个月。3、固态电池领域研发主要以电池厂商为主，公司主要根据客户的需求提供相关设备，除设备之外，还涉及材料、生产工艺等环节，固态电池具体的技术路线和量产节点主要由电池厂商决定，公司无法准确预测。4、2026年一季度，公司经营活动现金流改善主要系销售商品、提供劳务收到的现金增加所致，公司回款没有明显的季节性特征。未来，公司将根据客户的财务状况和偿付能力对应收账款额度和账期进行管控，加大应收账款的催收力度，提升应收账款周转率。

8、2025年12月，公司核心技术人员、实际控制人之一牛增强减持50万股，另有高管李毅、卢国杰、秦磊公告减持计划，减持理由均为“个人资金需求”。请问这一系列减持是否真实反映公司对股价估值的判断？还是仅属于个人财务安排？同时，公司股权结构相对分散（大股东及一致行动人持股合计不足15%），是否存在控制权潜在的变动风险？

答：投资者您好，实际控制人牛增强、高管李毅、卢国杰、秦磊减持股份原因以公司披露的减持公告为准，谢谢。

9、有第三方市场评论称联赢激光面临“技术壁垒弱化”的挑战。请问这一评价

是否属实？公司核心技术（如复合焊接工艺、蓝光激光器等）的护城河宽度如何？主要竞争对手在大客户切入的难易度是否有显著变化？

答：投资者您好，公司在激光焊接领域拥有较强的竞争优势，关于公司技术及核心竞争力请参见公司 2025 年报“第三节 管理层讨论与分析“之”三、报告期内核心竞争力分析“部分，谢谢。

10、公司 TGV（玻璃通孔）激光加工设备已经对哪些公司提供了？

答：投资者您好，公司玻璃激光加工设备已向客户提供样机，正配合客户进行技术验证，具体的客户名称基于保密性要求不方便透露，谢谢。

11、2025 年消费电子业务增速+35.97%，毛利率高达 47%，3C 硬件的小型化、三维焊接升级、钛金属应用增加等趋势是结构化机遇。请问消费电子业务未来几年能否维持双位数以上增长？当前产能准备是否充足？

答：投资者您好，消费电子是公司业务重要组成部分，未来随着人机交互逐步落地，3C 硬件结构将发生变化，穿戴设备功能持续增强，硬件整体朝更小型化方向发展，焊接工艺从原有的平面线焊接向三维焊接过渡，激光焊接难度大幅提升，赛道进入门槛随之提高。同时 3C 电池向小型化、曲面化发展。穿戴设备对体积、重量要求较高，另外钛金属等新材料应用逐步增加，焊接难度和附加值同步提升，相关需求为公司带来更多业务机会。谢谢。

12、请问公司的激光器是外采还是自研的，相同规格的产品和同业之间有什么竞争力。谢谢。

答：投资者您好，公司激光器外采及自研均有，自研激光器主要是针对激光焊接的要求进行研发生产的，自研激光器用于焊接加工在稳定性、加工产品良率方面相较于通用激光器更有优势。谢谢。

13、请问公司和华为合作的方面有哪些，半导体设备有和新凯来合作吗？谢谢。

答：投资者您好，华为是公司客户，公司已取得新凯来合格供应商资质，具体合作内容基于客户保密性要求不方便透露，谢谢。

14、请问公司预参股的欣旺达动力和欣旺达上市公司的关系是什么？

	<p>答：投资者您好，欣旺达动力的控股股东欣旺达惠州新能源有限公司系欣旺达电子股份有限公司的子公司，谢谢。</p>
备注	<p>公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>