

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】202605-01

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☒路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话及线上网络交流）
参与单位名称及人员姓名	5月6日 2025年年报及2026年一季报业绩说明会 中信证券、中信建投证券、中银国际证券、野村东方国际证券、中国国际金融、兴业证券、方正证券、摩根士丹利、浦银安盛、中信保诚、中信建投证券、天风证券、申万宏源证券、dc investments、上海肇万资产、上海嘉世私募、深圳前海华杉、湖南长心私募、苏州君榕资产、长城证券、西安敦成私募、杭州军璐、广东钜洲、禾永(北京)、上海云门、西安江岳、深圳尚诚资产、南京睿澜、鸿运基金、粤开证券、招商证券、宁波宝隼资产、财通证券、深圳玖稳资产、深圳前海百川、建信理财、上海珠池资产、凯基证券亚洲、于是私募（海南）、鑫睿私募、摩根大通证券(中国)、广开控股、国金证券、光大证券、海南谦信、英大证券、青岛国富联合、合众资产、开源证券、东方证券、立格资本、上海兆顺私募、海南硕丰、西部证券、圆方资本、殷实基金、长江养老保险、长江证券、杭州长谋、国信证券、华福证券、杭州科策、北京中泽控股、上海玄卜、杭州世嘉控股、圆信永丰、海南翎展、北京泽铭、台州金控资产、上海江天私募基金、深圳远致瑞信、中国银河证券、创金合信、上海君牛、国泰海通、厦门泰牛、凯基证券亚洲、山西证券、汇丰前海证券、碧云资本、上海细水、财信证券、方正富邦基金、北京星熹元私募、东北证券、华泰证券、红华资本、国投证券、兴业证券、圆方资本、国信证券、华创证券、上海瀚伦私募、冯源私募。 5月7日-5月8日 策略会交流 天风证券、中信证券、华创证券、金鹰基金、火眼资本、前海百川、中信证券资管、比邻投资、昱奕资产、中航基金、立心基金、兴银理财、立格资本、思柏投资、圆信永丰 （以上排名不分先后）
时间	2026年5月6日-5月8日
地点	线上电话会议、线下路演交流
公司接待人员	董事长兼总经理：赵盛宇 集团副总裁、消费电子负责人：刘明清

姓名	集团副总裁、光伏以及泛半导体负责人：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 董事长助理、激光技术专家：陆明
投资者关系 活动主要内容介绍	●公司情况概述 2025 年是海目星战略深化、蓄力破局的关键之年和转折之年。公司历经十七年在激光精密加工、智能制造装备领域的深度耕耘，始终以激光光学核心技术与自动化集成能力为同源技术底座，稳步成长为国内激光智能装备领域第一梯队企业、全球领先的激光及自动化综合解决方案服务商。在锂电中段核心设备、光伏激光加工装备、消费电子超快激光精密加工装备等优势细分赛道中，公司市场份额持续稳居行业前列，核心产品技术实力与交付能力，持续获得头部客户的高度认可。 近年来，公司持续加大研发投入与前瞻布局，重点向固态电池、半导体、医疗激光等高景气、高附加值赛道延伸拓展，技术迭代速度、场景落地能力、跨赛道复制能力持续增强，先后斩获多项国家级资质认证与行业荣誉，行业话语权与市场影响力稳步提升。 ●主要提问交流内容 1、 请问公司 2025 年和 2026 年一季度新签订单和在手订单情况如何？ 答：2025 年，公司实现了订单规模、核心技术、商务生态的三重突破，新增订单规模、在手订单规模均创下公司上市以来历史新高，为 2026 年及后续中长期业绩释放奠定了坚实的订单基础与业绩底座。 2025 年新增订单 95 亿元（含税），同比增长 90%；截至 2025 年 12 月 31 日在手订单 123 亿（含税）。2026 年第一季度新签订单近 50 亿元（含税），同比增长约 80%；在手订单近 160 亿元（含税）。 2： 锂电业务作为公司核心支柱业务， 如何看未来锂电的市场空间？ 以及锂电设备后市场规模如何预期？ 答： 锂电业务为公司核心支柱及长期核心增长赛道， 该行业具备周期波动、长期成长的特征。伴随储能大电芯、高压快充、钠离子电池、固态电池等新

技术迭代落地，有望有效平滑行业周期波动；公司通过精细化运营与供应链管控，持续稳固订单交付能力，同时优化回款质量与盈利韧性。

当前锂电行业景气回暖，产业资源进一步向头部集中，行业竞争回归理性。公司依托优质客户资源、成熟的整线交付与工艺积淀，接单结构持续优化，毛利水平有望稳步修复提升。

技术层面，目前固态电池仍处于技术验证、实验线小批量布局阶段，行业整体扩产节奏偏审慎；钠离子电池与锂电设备技术同源、适配性高，公司可快速响应产能落地需求，精准把握技术迭代带来的增量机会。

锂电设备后市场已纳入公司重点战略布局。一方面，行业早期老旧产线设备效率偏低，当下高标准化、高效率新产线替代趋势明确，旧线淘汰、产线改造及升级需求持续释放；另一方面，伴随公司市场份额稳步提升，备品备件、耗材配套及驻场运维服务需求同步增长。中长期来看，锂电设备运维、技改升级、整线翻新等后市场业务，将保持稳健增长，成为公司新的业绩增长点。

3、锂电设备目前在手订单的交付周期及结转情况？锂电的新技术突破主要有哪些？

答：锂电设备目前在手订单交付周期为：国内 6-12 个月，海外 12-18 个月。

锂电新技术突破主要：

- 1、装配段：超声波焊接突破超大截面 300mm² 以上且 120 层极耳焊接、突破大型储能电池 684AH 合芯焊接工艺、1175AH 极耳焊接；
- 2、制片段：突破实现干法涂布技术、极片点胶技术、自生成负极超薄涂膜技术；
- 3、制芯段：可穿戴类电子设备电芯热复合切叠技术实现交付应用。

4：公司在 AI 算力领域有哪些技术及产品储备？

答：公司目前在 AI 算力领域主要布局四个细分方向：

- 1、高速连接器及高速线束：产品已实现技术定型，切入海外头部客户供应链，并已取得批量落地订单。
- 2、芯片返修业务：已实现对海外行业龙头客户的小批量交付，该业务后续具备规模化放量空间。
- 3、AI 服务器电源设备：公司重点布局高功率 AI 服务器电源行业的自动化和测试装备研发。由于 AI 算力需求的爆发对电源系统的要求发生了结构性改变，相对传统电源，不仅功率更大，还增加电池包和超级充电电容等模块。

公司在电源和电池及电容行业，拥有多年的工艺沉淀与技术积累，这不仅是技术的叠加，更是向“智能产线集成”的战略升级。

4、液冷板相关业务：切入国内头部算力客户，目前液冷板相关设备处于技术验证阶段，同时液冷服务器机柜整机检测设备已实现批量交付。

5：在 TGV 玻璃通孔技术方面公司有哪些的技术优势？

答：公司在 TGV 玻璃通孔技术上具备激光 + 蚀刻全链条自研一体化的核心优势，是全球为数不多可实现激光器自研、激光专用设备、激光加工工艺、化学蚀刻工艺及配套设备完整闭环的综合服务商。

依托十余年超快皮秒、飞秒及倍频激光器的深厚研发积淀，叠加近四年化学蚀刻团队与产研体系的持续深耕，公司实现激光与蚀刻工艺完全自主可控，无需依赖外部多方协同，大幅加快 TGV 激光改性工艺的研发迭代速度，工艺参数验证与落地效率显著领先行业。

同时，公司已完成主流玻璃材料的全流程工艺参数迭代，沉淀形成成熟工艺库与标准化设备设计方案；通孔圆度可达 98% 以上，在通孔圆度、整版打孔良率等核心关键性能指标上，具备突出的技术壁垒与竞争优势。

6：公司 TGV 目前进展如何？客户洽谈情况？

答：公司 TGV 业务已完成小批量送样，部分订单已经实现了中试线交付。

7：在行业承压下，公司去年光伏订单还能实现同比增长的原因是什么？有哪些竞争优势？

答：公司长期深耕光伏精密激光装备领域，已构建覆盖 TOPCon、xBC、HJT、钙钛矿等主流电池技术路线的全面技术储备，依托自研核心技术持续突破，有效抵御行业景气度波动影响，实现订单规模同比增长。公司在光伏激光器、工艺及应用上全球领先，在 TOPcon 行业的市占率超过 60%，老产线升级需求持续，随着行业恢复有望迎来更多机会。

8：3D 打印增材业务详细情况及进展？

答：在 3D 打印增材制造业务领域，公司依托自研 BST 空间光整形核心技术，对增材制造光路进行深度优化，可实现 3D 打印加工效率大幅提升、达到效率翻倍效果。

	目前技术已全面覆盖钛合金、树脂、铜粉等主流打印材料体系，其中钛合金3D打印工艺已完成技术打磨与验证，具备产业化量产落地条件，后续可随下游需求推进业务落地。 9:公司现金流大幅改善的主要驱动力是什么？ 答：主要驱动力来自新增订单的回款，同时历史应收账款也在不断优化。 10: 2026 年 Q1 毛利率环比回调原因及全年季度趋势？ 答：回调受早期战略性订单毛利调整等历史因素影响，全年来看，下半年毛利率有望得到修复，行业竞争有序化及公司管理成熟度提升将推动盈利改善。 11：一季度公司汇兑损失情况以及对利润的影响？ 答：受外汇汇率波动影响，2026 年一季度财务费用中汇兑损失 1300 万元。公司已经对大部分美元外币进行了套期保值，汇兑损益从目前预测情况看，未来几个季度整体可控。 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	2026 年 5 月 8 日