**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：2025-002**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **投资者关系**  **活动类别** | □特定对象调研  □媒体采访  □新闻发布会  □现场参观  □电话会议 | □分析师会议  ☑业绩说明会  □路演活动  □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2024年度暨2025年第一季度业绩说明会的广大投资者 | |
| **时间** | 2025年6月4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** | **投资者提出的问题及公司回复情况**  公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：  1.公司本期盈利水平如何？  答：您好，2025年一季度公司实现营业收入87,027.36万元，同比增长19.54%；实现归属于上市公司股东的净利润4,691.95万元，同比增长65.12%。2025年1-4月，我国动力电池累计装车量184.3GWh，累计同比增长52.8%。根据高工产研锂电研究所（GGII）的初步调研数据，2025年第一季度（1-3月）我国储能电池出货量为90GWh，同比增长120%。锂电行业头部企业相继启动扩产项目，公司锂电业务新签订单较去年同期增长，消费电子订单也同步增长，预计公司年度盈利水平将会提升。谢谢！  2.公司之后的盈利有什么增长点？  答：您好，2024年面对锂电行业投资放缓、设备行业产能过剩，同质化竞争加剧的局面，公司加大对非锂电行业的市场开拓力度，非锂电业务新签订单呈现出快速增长势头，尤其是消费电子行业，首批小钢壳电池激光焊接设备成功批量生产，获得客户高度评价，市场前景广阔，此外，公司在固态电池、大圆柱电芯、半导体、陶瓷继电器也有较为深入的业务布局。2024年新签订单30亿元（含税），其中锂电行业订单占比62%，非锂电行业订单占比38%，非锂电行业订单比例比上年度提升13个百分点，期末在手订单35亿元（含税），随着订单结构的优化，公司未来盈利能力仍有提升空间。谢谢！  3.尊敬的联赢激光高管：自2025年年初宁德时代及时代电服积极布局了换电业务，前期贾总也在电话会议上交流过，还是想咨询一下，公司在换电业务的订单上今年有多少？前景如何？换电业务能否带来相关利润？谢谢。  答：您好！换电业务公司已为客户生产了样机，目前尚没有批量订单。谢谢！  4.请问贾总：公司也曾透露今年春节期间，加班加点给某头部企业制作了真正意义上的固态激光焊接产线，您认为公司今年在固定电池的订单预期如何？  答：您好，公司给客户提供的固态电池装配线已出货，目前在安装调试，固态电池是极具市场前景的新产品，公司高度重视该产品的研发，将与行业头部客户紧密合作，提供客户满意的产品和服务，但固态电池生产工艺复杂、难度极高，大规模量产还需要时间。谢谢！  5.你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何?  答：您好，2025年一季度公司凭借过硬的技术实力和良好的市场口碑，实现营业收入和归母净利润均同比增长的不俗成绩，业绩方面在同行业中处于较好的水平，目前在手订单充足，经营情况良好。谢谢！  6.请问贾总公司今年在消费电子业务上与国际知名消费电子公司的合作情况如何？全年订单情况如何？除了小钢壳电池，在其他结构件上预期如何？是否也已经产生相关订单？谢谢。  答：您好，公司在消费电子业务领域为头部客户提供的钢壳电池激光焊接设备成功生产，得到客户高度评价，客户对公司的技术实力很认可，目前除已合作的焊接项目外，在结构件、材料激光处理等方面与客户进行研发合作，预计今后会有更多的项目落地，合作空间将进一步扩大，年度订单符合甚至可能超过预期。谢谢！  7.贾总，您好。请问公司在消费电子端，特别是和美国消费电子头部企业的合作，在未来是否会更加全面？友商是否能轻易突破我们的技术壁垒？相关合同是否也是排他性，独家供应的模式？谢谢。  答：您好，公司在消费电子业务领域为头部客户提供的钢壳电池激光焊接设备成功生产，得到客户高度评价，客户对公司的技术实力很认可，目前除已合作的焊接项目外，在结构件、材料激光处理等方面与客户进行研发合作，预计今后会有更多的项目落地，合作空间将进一步扩大，头部客户对产品的精度和质量要求极高，设备技术壁垒也高，公司在激光焊接方面有稳固优势，谢谢！  8.请问公司各位领导，公司的应收账款坏账准备计提是否充分？是否存在着较大客户的账款无法回收的问题，特别是在明后年账款账龄迁移是否构成主要风险？催收方面有什么明确措施，公司整体账期拉长趋势较为明显。希望能得到除了年报和问询函回复之外较为充分的解答，谢谢！  答：您好，公司严格按照应收账款坏账计提政策，已充分计提坏账减值，公司主要客户为行业内龙头企业及知名企业，客户整体经营情况良好，不存在应收账款无法回收的重大风险。对于应收账款，公司制定了应收账款专项的催收制度，制定催收任务明细表，及时更新回款情况，以强化应收账款管控，提升资金回收效率。由于近年下游回款较慢，同行业整体的账期有一定程度的拉长，公司将积极进行应收账款催收，保障公司经营稳健发展。谢谢！  9.韩董，公司在前几年成立的半导体子公司布局芯片封装领域，请问：半导体分公司目前在技术水平还是订单上是否已经达到相关预期？能否为母公司带来相关利润？  答：您好！公司子公司江苏联赢半导体技术有限公司目前已有部分产品进入市场应用并获取小批量订单，发展势头良好，与多家行业头部客户进行了深入的技术合作，五月份配合母公司取得深圳市一家重量级半导体设备公司的合格供应商资质并获取订单，后续将会有更多的项目合作，由于公司成立时间短，业务规模较小，短期内不会产生大的利润。谢谢！  10.行业以后的发展前景怎样？  答：您好，2025年以来，锂电行业下游产业链企业相继宣布启动或加码扩产项目。根据中国汽车动力电池产业创新联盟公布的数据，2025年1-4月，我国动力电池累计装车量184.3GWh，累计同比增长52.8%。同时，随着锂电行业技术更新，固态电池、超快充等技术已渐趋成熟，预计将在未来持续带来产线改造及全新产线投资需求。同时，国家政策积极鼓励企业推动动力电池行业生产设备向高精度、高速度、高可靠性升级，重点更新超声波焊接机、激光焊接机、注液机、分容柜等设备，预计这一产业政策将刺激动力电池行业产生新一轮的设备需求。公司将抓住上述行业背景及政策背景，积极响应客户需求，推出更具竞争力的产品，增强市场竞争力。谢谢！  11.韩董您好。请问，公司在消费电子相关业务，除了与美国头部客户有合作并产生订单外，在国内消费电子制造商，特别是在钢壳电池项目上有哪些国内客户？随着2027欧洲电池法案的落地，钢壳电池项目放量时间点在什么时候？  答：您好，公司钢壳电池项目主要与国际头部客户及其代工厂合作，同时也积极关注国内其他消费电子客户在该项目上的需求。预计2026年会有更多的厂家开始该产品生产。谢谢！  12.请问公司目前整体的激光器自制率有到80%吗（部分研报是这么说的是否构成误导？）公司提到了国产供应商数量占比80%以上，从采购金额角度国产占比多少？公司是否存在进口卡脖子（如进口比率高于80%）的原材料、零部件？  答：您好，公司使用的激光器从台数上来看自制激光器占比达到80%，由于进口激光器价格高，所以从金额上来看约各占50%，公司在原材料供应方面不存在进口卡脖子的情况。谢谢！  13.请问贾总：公司在年报中的相关科研项目中也有一些关于“人形机器人电池”的立项，请问：在“人形机器人电池”相关领域，公司未来的布局是什么？  答：您好，公司在机器人方面目前主要是进行其使用的高性能电池加工设备的研发。谢谢！  14.韩董，您好。我是一名个人投资者，一直坚持持有，但是公司近几年股价一直下行，请问：您认为公司的市值是否被外界低估？今年是贵司上市5周年，能否给投资者一些信心。谢谢您。  答：您好，股价受多种因素影响，公司管理层将继续努力做好经营管理工作来提升公司盈利能力，为投资者创造长期回报。谢谢！  15.尊敬的各位领导，请问公司评估的未来比较有增长潜力的行业和业务板块有哪些？公司除了锂电、消费电子业务外，年报提到在光伏、ai基站、高速连接器等方面是否涉及到具体的与激光焊接工艺相关的可应用场景、已开发新产品、谈判接洽中的客户与订单？这些板块的预计发展速度及前景如何，公司是否有其他大力拓展的业务板块和应用场景有贡献亿元以上收入的潜力？  答：您好，公司确定了七个未来产值过亿的细分赛道，包括：电池盖板、大钢壳电池、极耳划线打孔、大圆柱电池、氢燃料、继电器、汽车电子等，均已有客户及订单。谢谢！ | |
| **备注** | 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。 | |