

湖北京山轻工机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-01

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	广发基金管理有限公司：顾益辉 博时基金管理有限公司：付伟 华泰保兴基金管理有限公司：丁轶凡 中信保诚基金管理有限公司：陆亚兵 易米基金管理有限公司：黄晓峰 鑫元基金管理有限公司：汪壑 路博迈基金管理（中国）有限公司：赵志铭 源峰基金管理有限公司：孔令鑫 华夏基金管理有限公司：乌焕强 上海亘曦私募基金管理有限公司：庄延 苏州君子兰资本管理有限公司：熊晓峰 上海利幄私募基金管理有限公司：蒋雨轩 厦门市象欣创业投资有限公司：闫心格 上海鑫岚投资管理有限公司：邸明轩 上海晟盟资产管理有限公司：薛和斌 上海晟盟资产管理有限公司：杨茗惟 上海弘尚资产管理中心(有限合伙)：沙正江 海南劲恒私募基金管理合伙企业（有限合伙）：江坚 中信建投证券股份有限公司：籍星博 东吴证券股份有限公司：徐铖嵘 东吴证券股份有限公司：戴晨 国海证券股份有限公司：张钰莹 国海证券股份有限公司：王双龙 中国国际金融股份有限公司：张杰敏 中原证券股份有限公司：唐俊男

	<p>西部证券股份有限公司：杨敬梅 西部证券股份有限公司：陈龙沧 中信证券股份有限公司：王浩宇 海通证券股份有限公司：罗青 华福证券有限责任公司：卢大炜 中泰证券股份有限公司：邢博阳 上海申银万国证券研究所有限公司：李蕾 上海申银万国证券研究所有限公司：李冲 招商证券股份有限公司：葛小川 民生证券股份有限公司：朱碧野 天风证券股份有限公司：敖颖晨 甬兴证券有限公司：赵勇臻 中泰证券股份有限公司：赵宇鹏 财通证券股份有限公司：陈思雨 东北证券股份有限公司：刘俊奇 瑞银证券有限责任公司：王钰 瑞银证券有限责任公司：李昆仑 长江证券股份有限公司：倪蕤 交银国际证券有限公司：文昊 天风证券股份有限公司：朱晔 国海证券股份有限公司：谢培风 上海朗程投资管理有限公司：古勇平 歌汝资产管理有限公司：武子皓 苏州原信私募基金管理有限公司：张洋帅 上海清淙投资管理有限公司：马帅 亚非欧资产管理(北京)有限公司：常玉贤 亚非欧资产管理(北京)有限公司：闫振龙 第一创业证券股份有限公司：李泽梓 上海古曲私募基金管理有限公司：廖松茂 上海水璞私募基金管理中心：白康树 深圳市前海尚善资产管理有限公司：刘晓鹏 杭州红骅投资管理有限公司：陈杰 深高投资有限公司：高振华 杭州红骅投资管理有限公司：吴胜勇 个人投资者：李德永、黄昊、李嘉璿</p>
时间	2026年1月29日

地点	于公司苏州光伏总部会议厅（苏州高新区金枫路299号）
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总裁兼董事会秘书 周家敏先生 公司光伏板块业务财务总监 李林杰先生 公司光伏板块业务研究院执行院长 王建明先生 公司光伏板块电池片业务技术总监 杨星先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会会议开始，周家敏先生向投资者介绍了公司基本情况、公司核心业务所处行业的概况、公司总体战略规划和业务进展。然后会议采取问答的形式，公司参会领导就投资者关注的问题给予详细解答，帮助投资者更全面地了解公司的经营情况。主要问题及回复情况内容如下：</p> <p>1. 请简要介绍公司光伏、锂电、包装机械三大业务板块在2025年的主要经营表现？</p> <p>回答：2025年，三大板块呈现不同发展态势：1) 光伏设备：受行业周期性下行影响，收入承压，但全球市场地位稳固（组件设备全球占有率行业领先），北美市场取得重大突破。2) 锂电设备：受益于储能需求爆发，订单创历史新高，产能已排至2027年。3) 包装机械：经营稳健，海外营收占比较高，是利润的稳定贡献来源。</p> <p>2. 请问不同光伏电池片的技术路线是否会影响公司组件设备的适配性？</p> <p>回答：虽然电池片环节在技术路径上存在一定差异，但组件环节的生产流程与技术标准相对统一，不存在类似的分歧。公司提供的组件端设备，包括层压机及智能化流水线，具备高度的工艺兼容性与技术通用性，可全面适配各类电池片技术路线。无论客户采用何种电池片工艺，其最终组件生产环节均能与我司设备实现无缝对接。此外，基于公司的产品在行业内的技术适配性与市场认可度已得到充分验证，能够广泛满足各类客户的多元化采购需求。</p> <p>3. 请问公司组件环节设备出海后的价值量与国内相比有什么变化？</p>

回答：出海后，设备价值量的变化较为显著。主要受目标市场的技术标准、客户定制化需求、当地认证规定要求等多重因素影响。此外，不同国家与区域之间的价格差异也较为明显，具体金额会因客户所选技术路线、设备自动化水平、生产节拍要求等因素而有所浮动。公司会结合客户的具体需求进行海外的综合报价。

4. 公司钙钛矿设备的核心客户主要涵盖哪些类型？

回答：公司在该领域的核心客户主要可归纳为以下几类。第一类是具备强大资本实力或融资能力的大型企业，公司一直在与其保持密切的业务合作和技术交流；第二类是传统光伏龙头企业，这些企业原本就是我司晶硅设备的重要客户，合作自然延伸至钙钛矿设备领域。目前，这类客户主要关注钙钛矿技术在晶硅电池领域的补充性应用。

整体而言，公司在钙钛矿设备领域已与多类头部客户建立了实质性合作，并在研发协同、中试验证及本地化服务等方面持续深化布局。

5. 公司如何看待并布局钙钛矿电池技术？特别是其中“太空光伏”这一前沿方向，公司是如何考量和准备的？

回答：公司是国内最早专注钙钛矿设备研发与产业化的上市公司之一，自2020年起即开始布局。我们认为钙钛矿是下一代技术路线，公司通过自建完整研发产线、积累丰富的整线交付经验，并与行业头部客户保持深度合作，持续进行技术和工艺储备。关于太空光伏，我们认为这是钙钛矿技术的一个重要、前瞻性的应用方向，其核心需求在于电池的“轻薄柔”化以及应对太空极端环境的能力。公司已针对此方向进行技术储备，例如开发用于柔性生产的卷绕式设备和适用于超薄玻璃镀膜的立式沉积设备，以适配未来太空光伏对重量、可折叠性及可靠性的特殊要求。

	<p>6. 若下游客户将来能实现钙钛矿产业化，请问公司相关设备的交付周期大致为多久？设备交付后是否仍需经历产能爬坡阶段？</p> <p>回答：公司在钙钛矿设备方面的交付周期约为半年左右，具体指从客户正式下达订单至设备完成交付的时间周期。设备交付后，通常仍需要一定的产能爬坡时间。客户在启动规模化扩产之前，大多已完成了小尺寸产线的工艺验证与调试工作并且已进行了相应技术储备，相关工艺路线已趋于成熟。因此进入爬坡阶段后，工作重点更偏向于设备与工艺的匹配优化，而非工艺路线本身的突破，整体爬坡周期相对更可控。</p> <p>7. 公司在北美光伏设备市场的具体进展和竞争优势如何？</p> <p>回答：公司在北美市场取得显著突破，已成为该市场核心设备供应商。截至当前，公司已向多个客户在北美市场成功交付光伏组件设备。竞争优势主要体现在：1) 高市场占有率：组件流水线及层压机设备在当地拥有较高市场份额；2) 本地化服务：在美国设有技术服务中心和仓库，提供快速的售后支持和备件服务；3) 客户结构多元：客户既包括在美设厂的中资企业，也包括世界500强企业及当地知名的光伏厂商。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026年1月29日