

2025年5月13日武汉锐科光纤激光技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	1、华龙证券 2、上海博润投资管理有限公司 3、武汉证国私募管理有限公司 4、广发证券 5、中金公司 6、招商证券研究所 7、华西证券 8、中信证券 9、申万宏源 10、长江证券 11、泓德基金 12、新华养老保险等。
时间	2025年5月13日 10:30
地点	武汉锐科光纤激光技术股份有限公司 1508 会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事长：陈正兵先生 2、董事、总经理：陈星星先生 3、董事、副总经理：汪伟先生 4、独立董事：赵纯祥先生 5、财务负责人、董事会秘书：邓先琨先生 6、证券事务代表：刘禹征先生 7、财务管理部部长：谌余先生

投资者关系活动主要内容介绍

锐科激光于 2025 年 5 月 13 日组织线下业绩说明会，接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，主要情况如下：

一、锐科激光 2024 年年度暨 2025 年第一季度经营情况

1、锐科激光 2025 年度经营情况

从经营数据来看，2024 年，锐科激光出货量达到 17.47 万台，同比增长 9.77%；全年万瓦以上激光器出货量近 6800 台，同比增长近 20%；手持焊产品销售 3.06 万台，增长 43%；CE 连续产品销售数量同比增长 123.92%；但 2024 年受到国内产品价格下降影响，导致收入规模不及预期，2024 年营业收入为 319,730.82 万元，同比下降 13.11%，公司毛利率水平与 2023 年基本持平，同比下降 0.85%。

2024 年，公司持续加大研发投入，研发费用总投入 3.55 亿元，同比增长 4.97%，占营业收入的比例为 11.10%。在重点产品研制方面，公司取得了多项重大突破，200kW 超高功率光纤激光器、高性能 20kW 连续光纤激光器等新产品相继问世。同时，无锡锐科、上海国神、锐威公司等子公司也在各自领域积极创新，推出了一系列具有竞争力的产品。在关键技术研究上，公司同样成果丰硕，多项技术达到国内领先或国际先进水平，全年承担国家科研项目 41 项，进一步巩固了公司在行业内的技术领先地位。公司成功研制出具有自主知识产权的，国内第一台光纤剥除、切割、熔接一体化操作设备。解决了在大直径光纤处理这一技术难度较高的细分领域难题。为公司乃至整个行业在光纤处理领域的发展注入了强大动力。

公司通过构建精细化成本管控体系，多维度实施降本增效举措，例如采取提升生产自动化率、提升产品质量、控制采购成本等成本控制手段，在产品单价大幅下降的情况下，毛利率水平维持平稳。

2、公司 2025 年第一季度经营情况

公司由于在 2025 年初考虑市场变化会延续 2024 年的趋势，因此在 2025 年第一季度安全库存储备不足，导致在 2025 年春节过后未能及时跟上市场需要，部分订单交付延期。公司 2025 年第一季度营业收

入 71,525.39 万元，同比下降 10.72%，净利润 1,693.51 万元，同比下降 73.36%。公司 2024 年第一季度产品出货同比增长 15.41%。公司目前产能和在手订单较为饱满，预计公司 2025 年第二季度的环比增长呈现趋势。

二、交流问答

1、公司 2025 年经营目标之一是推动市场布局由传统市场为主向高端制造、未来制造和海外市场为主转变，推动特种应用领域拓展，推动产品以激光器为主向“激光器+”转变。请问公司将采取哪些具体措施去实现该目标？

答：公司持续看好激光器产业发展，从以下几个方面进行推动发展：第一是公司向高端市场转变是持续提升研发能力，加大在高端研发人员引进力度，进一步提升研发人员占比，加速技术迭代创新，重点在 3D 打印、医疗、汽车等板块提升全系列产品竞争力，抢占细分市场份额，积极响应“未来制造”及新兴战略产业需求，以激光技术赋能央企产业升级，推动激光技术在高端装备、绿色制造等领域的深度应用；第二公司通过加强与高校、科研机构之间的交流与合作，加速激光技术的研发和产业化进程，同时完善公司基础设施，为激光技术在特种应用领域的研发和验证提供必要的条件。第三公司是核心光源的制造商，通过了解客户需求，在核心光源基础上延伸定制化解决方案，精准锚定客户生产制造环节的痛点与难点，解决客户实际问题，增加客户黏性，持续深化合作关系，显著提升客户忠诚度与市场竞争力。

2、激光器传统应用领域的市场竞争较为激烈，公司对目前市场价格趋势变动如何判断？

答：从降价趋势来看，2024 年第四季度至今，激光器价格相对平稳。从产品结构分析，低功率激光器受市场竞争加剧影响，降价幅度高于其他品类。受市场竞争影响，低价竞争衍生出市场上产品质量参差不齐的现象，且降价策略对企业现金流的消耗巨大，多数厂商已陷入经营困局。公司秉持不主动挑起价格战的原则，凭借多年技术积累与稳健财务体系，能够从容应对市场波动，具备应对价格竞争的底气

与实力。从战略发展的角度看，激光应用领域的渗透进程正持续加速，公司以深厚技术积淀为根基，持续突破行业发展瓶颈，一方面，聚焦医疗、半导体等高附加值细分市场，精准发力；另一方面，通过技术创新与产品迭代升级提升核心竞争力，以差异化竞争策略打破行业内卷，构建难以复制的市场壁垒，引领激光行业高质量发展新趋势。

3、海外竞争对手在国内仍有一定市场，公司在高端市场如何拓展？

答：公司始终坚持新发展理念，持续构建新发展格局，依托深厚的技术积累，进一步强化在基础材料、核心器件等领域的研究投入，以提升光纤激光器产品的市场竞争地位。目前，高端制造领域的终端客户采购仍以海外竞争对手的激光器为主。公司将聚焦高端市场需求，在提供高品质激光器的基础上，为客户量身定制“激光器+”一体化解决方案，通过与国内头部高端客户共建标杆示范项目，形成可复制、可推广的方式，加速实现高端市场的本土化替代与行业全场景覆盖，以技术创新打破海外主导高端市场的格局。

4、公司海外收入增速明显，请展望公司海外发展。

答：公司海外收入按照年报收入为 1.97 亿元，同比增长近 40%，通过间接渠道实现的出海规模远超现有统计数据，从公司 CE 产品的增长来看，2025 年 CE 连续产品销售数量同比增长 123.92%，涨势强劲。尽管当前海外业务保持高速增长，但在公司整体营收中的占比仍有较大提升空间，因此持续拓展海外市场是公司在 2025 年的重要工作，公司计划年内完成德国、墨西哥、泰国、韩国四大区域办事处的设立，构建全球化服务网络，持续深耕海外高端应用领域，强化本地化服务能力，通过精准的市场布局与优质的技术服务，逐步提升全球市场份额，推动海外业务成为公司业绩增长的核心引擎。展望未来，随着全球制造业升级与激光技术应用场景的不断拓展，公司凭借技术创新优势与全球化运营能力，有望在海外市场实现持续突破。

5、公司每年研发投入呈增长趋势，请问公司今年研发资源的规划情况如何？

	<p>答：公司持续性的研发投入，双轮驱动传统产品迭代与新兴技术突破。在传统领域，通过加大研发资源投入，聚焦产品小型化、轻量化革新及稳定性升级，同步优化制造工艺，实现性能提升与成本控制的双向突破；新产品领域不断在激光器细分领域中的拓展，包括医疗、半导体等领域，同时公司成功研制出具有自主知识产权的，国内第一台光纤剥除、切割、熔接一体化操作设备。解决了在大直径光纤处理这一技术难度较高的细分领域难题。后续公司仍将继续加强研发能力建设，加快激光器在高端制造领域的拓展速度。</p>
附件清单 (如有)	