

# 2023年11月2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：2023-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	上海高毅资产 赵艺涵 国投瑞银 张梓杰 申万菱信 谢欣雨 汇添富基金 江健 华泰资产管理有限公司 朱荣华 南方基金 张高艳 申万宏源 何佳霖 嘉实基金 彭民 宝盈基金 朱建明 国泰基金 张小皮 上海睿郡资产 刘国星 信璞投资 林华强 麦星投资 崔原
<b>时间</b>	2023年11月2日 13:30-16:00
<b>地点</b>	湖北智慧光子技术有限公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长：陈正兵先生 副总经理兼董事会秘书：卢昆忠先生 财务负责人：邓先琨先生 证券管理部：刘禹征先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	锐科激光 2023 年前三季度实现营业收入 258,304.72 万元，同比增长 11.29%，归母净利润为 17,224.56 万元，同比增长 422.50%，公司利润指标持续快速恢复，公司综合毛利率恢复到 24.80%。公司通过内外兼

<p>绍</p>	<p>修的方式快速恢复公司的盈利能力，提升公司的核心竞争力，一是加大研发力度，向高功率、高性能产品拓展；二是持续提升国内市场渗透率，进一步提升国内市场占有率；三是充分发挥链主地位，提升采购溢价能力；四是在战略业务上持续发力，在新能源、锂电、汽车等领域扩大发展；五是提升品质管控力度，提高产品直通率；六是加大海外市场的拓展力度，扩大锐科激光在国际市场上的影响力。</p> <p><b>1、公司黄石基地投产后对成本影响、效率提升等方面的作用？</b></p> <p>答：在黄石基地建成之前，公司根据生产需要通过采取租赁生产用地的方式扩大生产规模。但所租赁的场地较为分散，导致自动化生产无法有效实施，增加了生产经营的管理难度，同时还需要为员工提供生活保障，整体成本较高。通过黄石基地的投入使用，可大大降低场地租用成本、人工成本、制造成本、管理成本等，并且黄石基地正朝着智能化、自动化、规模化生产的方向开展建设，可极大的提高公司的生产和管理效率。</p> <p><b>2、公司披露的董事长绩效考核方案，把经营能力的比重提到了 40%，请问未来几年如何平衡净利润率和市占率的目标？</b></p> <p>答：锐科激光作为国有控股上市公司，应按照国家国资委关于提高上市公司质量的要求开展经营生产活动。随着激光产业规模的持续扩大，市场占有率仍然是公司的重要指标目标。在公司达到一定规模的情况下，需要向管理要效率，向规模要效益，让公司真正实现高质量发展。因此，公司在保持市场占有率的同时，公司必须注重提高盈利能力，并逐步将利润指标和净资产收益率放在首位。</p> <p><b>3、公司的成本改善情况和未来增长点？</b></p> <p>答：自 2022 年至今，公司主要通过提高泵浦源的功率来降低成本。此举推动光纤激光器小型化，从而降低了激光器产品的成本。通过使用更高功率的泵浦源，可以减少核心光学器件数量以及减少光纤长度，电控成本也进一步下降。未来，公司将继续优化产品结构，高功率光纤激光器仍有较大的降本空间。</p> <p><b>4、公司产品海外拓展整体情况？</b></p>
----------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>答：公司产品出口的渗透率不断提升，整体海外销量同比大幅增长，主要得益于海外市场的蓝海优势、公司在切割和焊接领域的实力加强以及国产激光器产品质量的提升和价格优势等多个方面的因素。首先，海外市场仍属于蓝海领域，仍有较大的增量空间，竞争格局相较于国内更为平缓，这一方面为公司提供了更多的机会和空间；其次，公司在切割和焊接领域的实力得到了进一步的加强，推动海外市场渗透进一步提升；最后，国产光纤激光器产品质量得到了大幅提升，并在价格上具有一定的优势，使得公司产品在海外更具竞争力。</p> <p><b>5、公司的未来规划方向？</b></p> <p>答：光纤激光器市场已进入百亿以上的市场规模，激光加工设备有望进入千亿市场规模，激光产业持续保持较快速度发展。因此公司主要聚焦于 5 个方面提升公司综合实力，一是提升公司在特种光源产业的能力，做大做强特种光源产业，将锐威激光打造成为未来特种光源产业领域的权威性企业；二是提升公司的研发技术能力，公司的定位是作为核心光源的供应商，实现基础技术、材料、器件、功能、装备设备的整个的自主管控，拉大与竞争对手的差距，巩固在激光器行业的核心地位；三是提升公司的规模和盈利能力，以市场需求为导向，持续开展产品创新、技术创新，积极拓展应用领域，加大高毛利产品销售来提升公司的利润；四是提升质量管控力能力，以高质量发展要求为核心，坚持质量第一、效率优先，围绕科研、生产、管理的合作关系，深入推进质量管理工作；五是提升创新型、应用型的人才培养，公司还是依靠人才驱动的发展战略。</p>
<p><b>附件清单</b> <b>(如有)</b></p>	