

2024年5月7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：2024-001

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	高毅资产 赵艺涵 鸿商资本 李明 大成基金 刘照琛 刘旭 王晶晶 交银施罗德基金 何雄 国新投资 何璇 武汉证国私募管理有限公司 陈阜东、陈颖 松熙私募 姜思辰 宁银理财 丁雨婷 深圳市裕晋投资 张恒 海宸投资 季晨曦 江苏信宁投资管理有限公司 赵芮 国寿股权投资有限公司 李敏、高天博 浙江鼎源投资管理有限公司 戴中坚 火星资产 鲁斌 上海子翼投资管理有限公司 罗林 申万宏源 李蕾 杨晓鸣 东方财富证券 杨安东 中信建投证券 杨超 天风证券 朱晔 民生证券 匡人雷 中信证券 胡彬 国泰君安证券 李启文、周明頔

	<p>银河证券 鲁佩 贾新龙</p> <p>广发证券 范方舟</p> <p>浙商证券 刘村阳</p> <p>华泰证券 倪正洋 史俊奇</p> <p>山西证券 徐风</p> <p>海通证券 夏凡</p> <p>德邦证券 陈瑞基</p> <p>太平养老保险 张凯</p> <p>华创证券 胡明柱</p> <p>工银瑞信 黄丙延</p> <p>个人投资者：熊彬正、汪伟、王效梅、王曦华、张四维、代斌、陈峰林</p>
时间	2024年5月7日 15:30
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	<p>董事长：陈正兵先生</p> <p>副总经理兼董事会秘书：卢昆忠先生</p> <p>独立董事：赵阳先生</p> <p>证券管理部部长：刘笑澜女士</p> <p>证券管理部：刘禹征先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>锐科激光于 2024 年 5 月 7 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：</p> <p>一、锐科激光 2023 年年度暨 2024 年第一季度经营情况</p> <p>1、锐科激光 2023 年度经营情况</p> <p>锐科激光 2023 年实现营业收入 367,971.58 万元，同比增长 15.40%，净利润 22,533.24 万元，同比增长 289.28%，扣非归母净利润 16,562.93 万元，同比增长 1,825.92%，公司综合毛利率恢复到 26.00%，净利率恢复到 6.12%。公司各季度毛利水平持续提升，盈利能力恢复明显。</p> <p>产品出货方面：在传统制造中的渗透率快速提高，高端应用领域向航</p>

空航天、船舶制造、汽车制造、动力电池、增材制造等领域持续拓展，海外业务拓展显著，业务增速明显。公司 2023 年合计出货 159,141 万台，同比增长 16.39%，其中千瓦产品销售 5,660 台，较去年同期增长 79%。

研发方面：公司始终坚持新发展理念，持续构建新发展格局，坚守“核心光源、锐科智造”的产业发展使命，以高质量发展为主线，聚焦主责主业，在基础技术、材料、器件、光源等方面持续加大研发投入，创建圆形改性双包层大模场增益光纤技术体系，打破并超越国际八边形结构增益光纤，形成了中国光纤激光器光纤技术体系。公司 2023 年研发投入 33,798.16 万元，占营业收入 9.18%，同比增长 9.38%。

品质管控方面：公司通过研发质量管理、制程质量管理、供应链质量管理、客户质量管理等手段开展产品全生命周期质量管理工作。

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。

2、公司 2024 年第一季度经营情况

2024 年第一季度，受到宏观环境影响，叠加 2 月份春节放假因素，公司整体收入水平稳中有升，公司通过有效的降本增效手段，提升公司高功率产品出货数量，公司整体盈利能力持续恢复。公司 2024 年第一季度营业收入 80,115.54 万元，同比增长 1.94%，净利润 6,452.83 万元，同比增长 41.21%。公司 2024 年第一季度产品出货同比增长 15.41%。

二、交流问答

1、国内光纤激光器的竞争格局状态，未来竞争格局变化方向？公司新业务领域发展情况？

答：在光纤激光器行业，门槛日益提高，有产业链整合能力与规模化生产能力的企业才能获得成本优势。在当前市场竞争环境中，新进入激光器行业的公司投入成本较高，而利润空间相对有限。我国国内竞

争对手已呈现分层态势，部分企业逐步退出竞争，预计未来几年内，竞争格局将愈发明朗。公司新业务领域的收入占比尚不高，但新的应用场景持续在不断涌现，包含医美、特种应用等，公司正积极寻求具备放量增长潜力的新业务领域，以谋求未来发展。

2、锐科激光在成本控制和市场定位方面的策略是什么？

答：锐科激光在成本控制方面实施了一系列内部策略，通过技术创新、产品品质管控、产业链优化等手段成功降低产品成本。在市场定位方面，公司紧密关注市场需求，以高性价比的产品满足客户需求。针对当前工业激光器市场，尽管市场规模不断扩大，市场竞争仍比较明显，因此公司需不断提升产品性能并降低成本，以维持市场竞争力。

3、目前是否对公司市值管理考核提出具体要求？

答：考核管理要求在不断更新，其中包括分红和市值管理等方面。2022年国务院国资委印发《提高央企控股上市公司质量工作方案》，2024年国务院出台《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，对央企控股上市公司质量要求不断提高。公司当前正致力于从单纯追求规模扩张转向规模与利润并重的高质量发展模式。在市值管理方面，公司将严格遵循相关法规，确保公司市值真实反映公司的内在价值；在分红政策方面，公司将根据《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》的有关规定，匹配公司经营发展情况，制定与公司长远发展相匹配的现金分红政策，增强分红的稳定性、持续性和可预见性，以维护股东权益和增强投资者信心。

4、公司产品海外拓展整体情况？

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。

5、公司超快激光业务的竞争优势？

答：公司的子公司上海国神的超快激光器在技术路线、架构上具有领先性，超快激光器性能和稳定性得到客户的认可，市场占有率在国产

	<p>超快激光器处于相对领先地位。未来锐科激光对上海国神的超快激光器的规模化从三方面赋能：一是研发协同发展，在核心材料和器件上提供平台化规模化支持；二是在批量化转产上可以充分利用锐科激光的规模化生产经验；三是锐科激光在市场开拓上给予支持。</p> <p>6、公司 2024 年度经营计划？</p> <p>答：公司 2024 年总体要求是持续推动公司向更高质量、更好效益、更加公平、更可持续、更为安全、更具国际竞争力和影响力方向发展。公司 2024 年经营目标是营业收入保持持续提升，盈利能力持续恢复，加强对“两金”的控制，全球市占率提升至 15%以上，公司 2024 年工作开展的总结复盘 2023 年经营情况，深刻分析当前形势变化，紧密围绕坚决打赢六大攻坚战，坚决攻克十大专项工程全力实现年度经营目标。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	