

2022 年 3 月 30 日、31 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：2022-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	工银瑞信 刘展硕、华宝基金 丁靖斐、海富通 产滔、嘉实基金 彭民、广发基金 姚铁睿、交银施罗德 郭若、安信基金 曾博文、创金合信 周志敏、诺安基金 王晴、睿远基金 周睿洋、长盛基金 钱文礼、施罗德基金 张晓莹、招商基金 高岩、国寿资产 赵文龙、南方基金 范佳璐、易方达 叶曦、大成基金 戴军、太平基金 田发祥、Millennium 范翰立、JpMorgan Willy Chen、Oasis 陈一帆
时间	2022 年 3 月 30 日 9:00-10:00 2022 年 3 月 31 日 10:00-11:00
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：卢昆忠先生 财务负责人：黄璜先生
投资者关系活动主要内容介绍	锐科激光 2021 年全年实现营业收入 34.10 亿元，同比增长 47.18%，实现归母净利润 4.74 亿元，同比增长 60.17%，全年非经常性损益 5834 万元，扣非后的净利润为 4.16 亿元，同比增长 66.69%，整体情况表现良好，并呈现出疫情后逐渐恢复的态势。单季度来看，去年市场需求情况呈现上高下低的局面，一至四季度公司收入分别为 5.8/10.3/9/9 亿元，上半年受制于产能紧缺导致公司主动放弃了部分订单，影响了上半年的收入，而下半年因 9-10 月份的限电限产，导致四季度整体市场环比三季度出现了较为明显的萎缩，公司通过各种方法争抢订单，最终做到了三、四两个季度收入持平，也是在三季度公司市场占有率

	首次超过美国 IPG 公司，成为国内最大的激光器制造商。但从利润率的情况来看，2021 年的价格竞争十分激烈，在传统切割加工市场已形成国内厂商厮杀的局面，因此即使公司通过各方面的降本尽量缓解的价格降幅对利润产生的不利影响，但整体利润率还是出现了下滑。四季度利润率较低也不全与降价有关，还与研发费用、销售费用、股权激励摊销费用等有关，导致四季度利润率较低。从费用端来看，主要为研发与销售费用。公司通过研发中心的设立，优化了薪酬绩效考核，并成立多个战略条线和数个创客部，提升了公司的综合研发实力，2021 年全年公司研发投入 2.88 亿元，同比增长 64.86%。四季度研发费用环比增长较多主要是研发人员绩效发放、内部项目结转导致。销售费用方面因产品物流费用从费用项移至成本项，再加上疫情导致国内多个展会取消或延期，所以整体费用控制得当，全年销售费用绝对值同比增长 21%，低于收入增幅，四季度销售环比增加较多主要是销售部门发放绩效的原因。 1、公司 2021 年推出首期股权激励计划，2022 年是第一个考核年。但同时，今年制造业整体景气度、行业竞争，包括疫情等一些影响仍有不确定性。在收入/市占率、利润之间，今年最需要保障的第一目标是什么？ 答：目前，公司是国内最大激光器制造商，今年规划是继续奠定龙头地位，继续提升市场占有率；同时，今年也是股权激励第一年，公司内部对此很重视，会尽力完成股权激励的目标，利润和收入目标同等重要。因此，为了实现今年收入和利润的目标，在传统加工领域，公司会继续提升占有率，并通过提高智能制造水平等方式，提升传统应用毛利率；在高端领域，扩大高端应用收入占比，在包括新能源等领域继续努力争取订单。 2、去年 Q4 研发费用率比较高，后续投入力度如何？重点投向的领域是什么？ 答：研发费用中预计 70%至 80%投向了传统加工和高端应用这两个维度。在传统加工中，投入做产品升级优化和降本，比如通用化、标准化、
--	--

	结构优化、智能制造等。在高端应用中，主要偏项目型，对研发人员数量、投入力度提出更高要求，研发相对传统的会更多。其余的研发投入在新兴领域中，如激光医疗、激光雷达等产品，会延续公司在光源领域优势，为两三年之后布局。 3、考虑到 Q1 是季节性淡季，去年年末“库存商品”水平偏高，是否有特殊原因？库存商品里面，主要是通用型号还是中高端/定制产品？ 答：库存中部分是定制化的订单产品和市场通用产品的安全库存，为了应对原材料价格上涨也有一定安全储备。根据目前市场形势和存货状态来看，不良存货几乎没有，存货政策不会有大的变化。 4、销售费用和研发费用四季度都比较高，原因是什么？未来费用率如何展望？返点是否包含在销售费用里面？ 答：销售费用的增长主要是销售人员的业绩提成、年终奖在四季度发放，相较其他季度有一定增幅；研发费用主要是阶段性结转计提，四季度结转的研发项目比较多，金额相对较高，也有研发人员绩效与年终奖的发放影响。此外，返点不包含在销售费用中，纳入产品成本。 5、过去连续 3 年，经营现金流有压力，与收入和利润匹配度一般，并且资产负债表上应收和存货增长得比较快。请问：（1）对客户授信的策略过去几年的具体情况，（2）应收和存货两项的减值风险？ 答：1、公司近两年以市场占有率为核心指标，加上市场竞争比较激烈，公司信用政策会向有利于客户的方向倾斜，应收有所增加。但从整体来看，公司近两年的经营现金流均为正且逐步增加，加上公司目前资产质量较好、资产负债率较低，合作银行对于公司的授信和贷款的渠道和资金成本都是有保障的。2、公司应收、信用政策保持了良好的一贯性，大的方向上不会有大的调整，同时每个季度会根据市场情况、客户反馈及回款的情况动态调整，对客户进行不同的信用评级并划定不同的账期和额度。3、从公司监测来看，目前应收账款的状况良好，不良债权比例很低，风险可控。
附件清单 (如有)	