

2022年4月8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：2022-002

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 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	社会公众
时间	2022年4月8日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所互动易
上市公司接待人员姓名	董事长：伍晓峰先生 副总经理兼董事会秘书：卢昆忠先生 财务总监兼法律顾问：黄璜先生 独立董事：赵纯祥先生 保荐代表人：周聪先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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</p>

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、IPG 目前国内出货是否会受俄乌冲突影响，一季度订单是否下滑？

下游激光集成企业是否会进入激光器领域？

答：IPG 此前已就相关问题公开进行了说明。目前公司并未看到更多下游激光集成企业进入激光器领域。

2、目前的疫情对激光下游行业的影响怎样？

答：目前国内疫情呈现点多、面广、频发的局面，对激光下游需求产生了不利的影 响，一方面疫情导致公司部分下游设备集成商处于间歇性停产停工的状态，并且国内多地的疫情影响设备集成商其他生产物料的交付，导致设备产能下滑，集成商需求降低；另一方面因华东、华北为国内集中的钣金加工地，疫情导致区域内终端客户处于间歇性停工状态，终端使用客户需求降低。两方面因素的叠加造成目前整体下游需求处于疲软的状态。

3、超快激光今年会起量吗？

答：目前公司超快激光器下游主要应用于 LED、脆性材料、柔性 PCB、显示面板等领域，属于高端精密加工行业，该领域终端客户对产品参数、性能、可靠性要求极高，导致产品验证周期长，目前公司主要通过项目的形式进行产品销售，近年来已与部分细分领域客户展开合作，预计今年超快业务将保持快速增长。

	<p>4、今年全国的万瓦切割机市场您估计有几台的容量？</p> <p>答：万瓦切割机随着性价比的提升，正在厚板领域替代火焰、等离子等传统切割方式，今年万瓦以上产品还将保持较快增长。预计今年全国万瓦切割需求有望超过 7000 台。</p>
附件清单 (如有)	