

证券代码：301021

证券简称：英诺激光

英诺激光科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-06

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 电话会议
参与单位名称	申万宏源、华创证券、长城证券、民生证券、中泰证券、光大证券、招商证券、中信建投、天风证券、兴业证券、西部证券、甬兴证券、东北证券、中银资管、盛博香港、摩根士丹利、HSBC、UBS、Artisan Partners、法国巴黎银行、新华养老保险、南方基金、安信基金、湖南源乘、霄沣投资、象舆行投资。 (以上排名不分先后)
时间	2025 年 8 月 29 日
地点	电话会议、投资者现场
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 张 勇 证券事务代表 白 静
投资者关系活动主要内容介绍	张勇先生就公司 2025 年半年度经营业绩和公司业务进展情况进行了介绍，电话会议及现场交流会议的主要问题如下： 一、公司营收连续八个季度同比增长，背后的驱动力是什么？ 答：激光是一种平台性技术，公司所专注的固体纳秒和超快激光技术普遍适用于精密制造领域，不断有新的应用场景随着技术创新而被“解锁”。近三年，公司实现了从单一下

游领域向多元场景的转变，相关领域自 2023 年起陆续贡献收入增量，去年新老业务齐头并进，今年增长势头得以保持，大单品贡献开始凸显。瞄准市场需求、立足自身优势、解锁多元增量，这是公司营收持续增长的核心驱动力。

二、固体激光器和超快激光器新需求增多，公司的激光器优势有哪些？

答：固体激光器和超快激光器在精密制造大背景下，渗透率和占有率不断攀升，公司作为专注固体激光的上市公司，公司的优势并非单一技术点的领先，而是源于创始团队十几年专注于一件事，形成了从核心器件到系统集成，再到应用工艺的完整技术壁垒。同时，源于其独特的市场定位、技术整合能力以及对下游应用的深度理解共同构成核心优势。

最为关键的一点，公司全部激光器为自研。

三、请问消费电子行业有哪些亮点？

答：消费电子行业连续两年回暖，AI 手机等未来产品呼之欲出，公司在该行业陆续参与了光声器件、结构件、脆硬材料等环节，以及市场较为关注的折叠屏产品涉及的 UTG 切割、铰链焊接等所需的激光器和激光解决方案，客户涵盖多家头部客户。

如，公司为头部客户供应的 WLG 切割设备良率和产能稳步提升，持续突破多家终端客户的旗舰机型，公司受益于此，除持续批量出货 WLG 镜片分切设备外，新推出了针对超光棱镜的分切设备，应用于潜望式摄像头。

四、请详细介绍一下 PCB 分板设备的情况？

答：PCB 行业过往的加工方式主要是机械居多，各种冲床、铣床、钻针等方式，公司用激光取代传统方式方面做了多种

尝试。其中，PCB 分板设备是针对 HDI 等高端 PCB 的工艺升级需求而开发。

相较于传统的铣刀切割，激光工艺更为精密，工艺边损耗、刀具损耗、粉尘污染、加工震动影响显著降低，可为客户提质、降本。公司依托定制激光器等核心部件开发的设备，相对铣刀方式更具性价比，一举解决了客户痛点，全年订单预期约 9,000 万元。

同时，公司新推出了针对 FPC 的切割、钻孔、开窗、分板的柔性加工设备，同样有望取代冲床和机械钻孔，正在进行工艺优化和市场拓展。

五、超精密钻孔设备目前的进展如何？

答：该设备采用定制的超短脉冲激光器，从光源、光路到自动化一体设计，实现了更好的光斑质量，突破了二氧化碳激光技术的物理极限。产品性能方面，可实现 30-70 μ m 微孔径的稳定加工，公差控制 $\pm 5 \mu$ m，钻孔效率最高 ≥ 10000 孔/秒，效率提升 25%，位置精度 $< \pm 10 \mu$ m，热影响区 $< 5 \mu$ m，零碳化冷加工。目前处于为客户打样阶段，首批打样效果得到客户认可。

六、请介绍一下激光器和激光模组的业务模式？

公司根据不同下游应用的成熟度和客户的定制化需求，灵活调整业务模式：

1、成熟下游场景：公司始终着力于保持激光器的领先性，通过规模化生产和成本优化，为下游设备集成商客户提供最具性价比的激光器产品，确保产品在性能和价格上的双重优势。

2、新兴应用场景或定制化需求：公司立足于解决行业需求“痛点”，深度整合光源、光学、运控、视觉和工艺等多

	方面技术，为终端客户提供最具创新性的激光解决方案，提高激光技术在各行业的渗透率。 最终，公司希望与友商共同推进固体激光器的下游渗透率。 交流过程中，公司人员与投资者进行了充分的交流与沟通，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。
附件清单（如有）	无