

2024年8月29日、8月30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：2024-003

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	王迪恩 盛博香港有限公司 周晓东 汇泉基金管理有限公司 徐斌 杭州玖龙资产管理有限公司 陈阜东 武汉证国私募基金管理有限公司 李蕾 上海申银万国证券研究所有限公司 徐风 山西证券股份有限公司 张丽青 鸿运私募基金管理（海南）有限公司 刘国星 上海睿郡资产管理有限公司 鱼翔 英大基金管理有限公司 李晗 创金合信基金管理有限公司 丁雨婷 宁银理财有限责任公司 杨冠淳 上海信璞私募基金管理中心（有限合伙） 史俊奇 华泰证券股份有限公司 邵进明 平安养老保险股份有限公司 凌展翔 东北证券股份有限公司 李启文 国泰君安证券股份有限公司 周明頔 国泰君安证券股份有限公司 等合计 87 名机构投资者及社会公众
时间	2024年8月29日（周四）下午 15:00~16:00 2024年8月30日（周五）上午 9:00~10:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）和

	进门财经采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：陈正兵</p> <p>独立董事：赵阳</p> <p>董事、副总经理、董事会秘书：卢昆忠</p> <p>财务负责人：邓先琨</p> <p>证券管理部：刘禹征</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>锐科激光于 2024 年 8 月 29 日和 8 月 30 日分别组织线上业绩说明会，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。</p> <p>一、锐科激光 2024 年半年度经营情况</p> <p>锐科激光于 2007 年设立，2018 年在深交所上市，深耕光纤激光器行业十余载，见证了中国光纤激光器市场的快速发展与变迁，随着国内光纤激光器市场规模从 2018 年的 82 亿元增长到 2023 年预计的 135.9 亿元，锐科激光的营业收入从 2018 年的 14.62 亿增长到 2023 年的 36.80 亿元，营业收入复合增长率 20.28% 远高于行业复合增长率 10.63%。</p> <p>2024 年上半年激光器行业发展不及预期，导致公司收入、利润承压。2024 年上半年实现营业收入 15.87 亿元，同比下降 11.40%，归母净利润 9,589.44 万元，同比下降 14.46%，但上半年海外实现 1.04 亿元的收入规模，同比提升 80.24%。公司上半年毛利率持续稳定恢复，毛利率维持在 26.75%，相较于 2023 年半年度提升 2.33%。</p> <p>2024 年上半年，公司产品总出货量为 8.13 万台，相较于 2023 年上半年 7.64 万台总体提升 6%，其中连续光纤激光器数量占总销量的比例有所提升，由 2023 年 39.04%，提升至 46.19%。</p> <p>二、投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司两三年前拟投资的 30 亿元和 50 亿元投资，目前进度如何？武汉这边是不是刚准备投 30 亿元中的 4.95 亿元，建设周期三年？公司预计大概 2030 年前能完成 80 亿元的投资吗？</p>

答：公司已于 2024 年 8 月 15 日召开董事会决策通过公司开展光纤激光器产研能力提升建设项目一期建设项目，预计总投资为 4.895 亿元，建设周期 3 年。公司未来将根据实际情况履行相应决策程序后开展相关投资，并严格按照相关规定履行信息披露义务。

2、请问公司在新质生产力，人工智能，机器人等方面有哪些跟进？

答：目前公司积极响应国家战略，在新质生产力方面持续开展技术攻关，已在新能源、航空航天、医疗健康方面推出相应产品，并已经得到市场验证。公司将围绕激光器与机器人和人工智能间的协同开展研究，持续为高精尖领域提供更多光源产品和解决方案。

3、公司存货计提，为何一季度与二季度差距如此巨大？是否代表管理层认为价格战会有下一场？目前管理层整体对于价格战的看法是什么？

答：公司存货计提政策严格遵守会计准则相关要求，以谨慎性原则进行会计核算。公司将持续加大研发投入，推出具有性价比和市场竞争力的产品，进一步提升市场占有率。

4、今年上半年业绩下滑的主要原因是什么，如何改善？

答：公司上半年业绩下滑的主要原因是市场需求不及预期，后续将加大产品拓展，强化成本管控，持续提升盈利能力。

5、怎么做好市值管理？

答：公司将继续以主业经营作为价值创造的核心，不断寻找新的利润增长点，持续强化成本控制能力，建立科学有效的管理体系，根据资本市场发展情况和公司的实际情况，适时采取相应措施，加强市值管理，提升公司的投资价值，实现公司高质量发展，回馈公司全体股东。

6、一段时间年内市场反馈进入到五六月份以来，终端的景气度有下滑，但是整体来看，激光产业链的成长性如何？

答：2024 年上半年，激光行业仍有一定的增速，从销售数据上来

看，连续光纤激光器的销量提升超 25.8%，销售数量占公司总销量的比例同比提升，但由于产品价格的下降，销售数量的增幅没有完全弥补价格下降，所以导致整个收入的下降，所以从趋势来看，因为销量的增长说明渗透率还有提升的空间，叠加以旧换新等政策的落地，未来仍有较大的成长空间。

7、过去一段时间公司的产品在船舶领域的到应用，近段时间船舶制造的景气度比较好，请问公司在船舶的应用场有哪些？

答：船舶制造领域是国家大力倡导的方向，锐科激光在 2022 年就已开始逐步在船舶制造中的应用开展试验和推进，作为央企控股上市公司充分发挥自身优势，与大型国央企船厂进行合作并已布局多条试验线，后续锐科激光将继续以原创技术策源地为抓手，系统性研究新技术、新产品、市场需求，推广激光器在船舶制造方面的应用。

8、请介绍国内的激光切割机企业或激光器企业在超高功率这块出海的一个潜力？

答：万瓦激光器的应用本质上是替代等离子切割、火焰切割等传统的厚板切割应用，国内万瓦产品快速发展主要是基于国内工业发展的需要。海外目前主要以 3 万瓦激光器的应用为主，随着国产激光器的品质和服务提升，加之产品价格的下降，未来超高功率光纤激光器的海外拓展速度有望进一步加速。

9、在激光器方面，在降本措施这个上面是具体是如何开展的，包括未来是怎么看待一个这样的降本空间？

答：在降本方面主要涉及几个方面，主要包括研发降本、采购降本、质量降本、管理降本等。研发降本方面通过改进和优化设计，实现更大功率的单腔结构，研发能够承载更高功率的泵浦源和光纤，进一步实现小型化；采购降本方面，发挥产业链链主优势，降低采购成本；质量管理方面，通过建立数字化质量管理体系，应用大数据对产品质量进行分析，找出薄弱点推动改善，实现质量闭环，降低返修率；管理降本方面，推动精益管理和精细化管理落地，继续提高研、产、销协同效果，持续推动降本增效工作。

	<p>10、请问对于四季度需求，公司有何措施？</p> <p>答：从生产产能方面，公司现在已在上半年完成武汉产能向黄石转移的工作，生产基地以无锡锐科和黄石智慧光子承担，整个产线、设备、人员布局能够满足四季度的市场需求。</p>
附件清单 (如有)	