

2025年8月28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：2025-004

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	大成基金 方正机械 国泰海通 国投证券 华安证券 华泰证券 摩根士丹利 申万宏源证券 长江养老保险 浙商证券 中金公司 中信证券 等合计 72 家机构参加会议。
时间	2025年8月28日（周四） 10:00-11:00
地点	公司通过“进门财经”采用网络远程的方式召开业绩说明会议
上市公司接待人员姓名	1、财务负责人、董事会秘书：邓先琨先生 2、证券事务代表：刘禹征先生
投资者关系活动主要内容介绍	锐科激光于2025年8月28日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，主要情况如下： 一、锐科激光2025年半年度经营情况

2025年上半年，公司积极主动融入国家战略和行业发展，围绕客户需求持续创新，以“技术引领+全球化布局”的发展思路，不断向激光安防、高端制造、激光医疗等领域拓展。持续推动关键核心技术突破，打造专精特新产品。

公司在2025年上半年实现营业收入166,420.25万元，同比增长4.85%，第二季度实现营业收入94,894.87万元，同比增长20.74%，环比增长32.67%；2025年上半年归母净利润7,309.07万元，同比下降23.78%，第二季度实现归母净利润5,615.55万元，同比增长73.79%，环比增长231.59%。公司2024年四季度至2025年上半年，公司归母净利润、毛利额、毛利率呈现逐季增长态势，复合增长率分别为57.90%、13.87%、9.70%。

2025年上半年，公司连续产品、脉冲产品、半导体产品总出货量为8.375万台，相较于2024年上半年8.1322万台总体提升3%，其中2024年连续光纤激光器产品出货4.8908万台，同比提升30.23%；公司在高功率手持焊、高功率连续光纤激光器、风冷一体机及海外销售等方面呈现快速增长态势；海外业务能力持续提升，CE产品的出货量为1.4081万台，同比增长53%，海外销售收入按照CE产品的口径进行统计，占公司2025年上半年总收入的23.3%；公司万瓦连续产品合计出货4251台，同比增长2.43%，CE万瓦连续产品出货1187台，占万瓦连续产品出货的28%。

二、交流问答

1、公司2025年下半年需求情况？

答：从行业整体趋势看，公司预计下半年需求将延续恢复向好态势。需要说明的是，7-8月为行业传统淡季，对此公司按照“淡季不淡，旺季更旺”的经营导向，通过订单储备、产能调配与市场攻坚，提升市场份额，为全年任务目标的高质量完成筑牢坚实基础。

市场拓展层面，海外市场推进速度持续加快。公司此前已在海外领域深耕多年，当前布局进入快速拓展期，后续将进一步强化海外市场运营能力，致力于稳固并扩大国际市场份额。

国内市场方面，公司持续加大消费端业务渗透力度，同时在切割焊接、精密加工等核心应用领域深化产品布局与市场开拓。此外，子公司上海国神上半年实现收入与毛利率双改善，经营表现回暖，预计未来可有效满足微观加工、冷加工等细分市场的需求，为公司整体工业需求增长提供重要支撑。

2、当前行业竞争环境下，公司采取了哪些竞争策略以应对市场挑战？

答：在行业竞争策略上，公司主动承担头部企业责任，积极维护行业健康价格体系，避免低水平恶性竞争；公司作为央企“国家队”成员，公司始终以国家战略方向为根本导向，将核心资源聚焦于“价值提升”——通过技术研发突破、产品结构升级等构建差异化竞争优势，为公司长期盈利稳定性奠定了基础。

在竞争优势落地层面，公司“价值提升”战略已逐步兑现：高端产品出货量实现显著增速。高端产品不仅具备更高的技术壁垒与附加值，能够有效规避低端市场的价格战冲击，更帮助公司进一步巩固了行业头部地位。

关于市场关注的价格趋势与毛利率表现：从短期看，未来产品价格仍存在一定降价风险，后续需持续跟踪下游需求释放节奏、市场动态；但产品价格整体降幅已呈现收窄迹象，这一变化直接推动公司第二季度毛利率实现阶段性恢复。

3、公司降本工作目前的成效如何？

答：公司建立了常态化年度降本规划机制，确保成本控制工作有序推进，相关措施在上半年逐步兑现；公司降本聚焦设计端优化，通

	<p>过产品小型化、核心部件通用化提升生产效率、降低综合成本，降本路径清晰、目标明确。当前降本工作已切实反映在盈利指标上，从环比数据来看，公司毛利率呈现稳步提升趋势，成本优化为盈利稳定性提供了重要保障。</p> <p>4、公司医疗业务当前进展、目标及核心优势？</p> <p>答：公司在激光医疗领域聚焦肾结石治疗、泌尿科、牙科领域等领域，持续加深与头部客户的合作，并同步推进配套质量认证，确保质量体系合规。待质量体系完善后，将快速向相关医疗机构推广产品，扩大市场覆盖。</p> <p>5、公司精密加工业务发展情况？</p> <p>答：精密业务方面，上海国神今年收入已超 4539.08 万元，上半年收入、利润同比均增长 50%以上，整体表现较好。客户涵盖脆硬材料加工领域龙头及 PCB 微孔加工相关企业，当前正加速推进产品验证，同时积极拓展市场。此外，上海国神已启动产能扩建，后续精密加工及冷加工能力将显著提升，为业务增长提供支撑。</p> <p>6、公司核心业务的市场空间前景？</p> <p>答：公司将紧扣国家战略发展导向，以核心业务板块为抓手，进一步优化产品结构，聚焦市场空间广阔的高潜力领域精准制定发展目标。未来公司业务版图将全面覆盖激光安防、激光制造、激光消费、激光医疗、激光精密加工等多元赛道，并通过技术迭代与市场拓展，深化各领域布局，推动整体业务稳健增长，实现未来的战略发展目标。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	