

证券代码：002625

证券简称：光启技术

光启技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 其他：_____
参与单位名称	123 位机构及个人投资者。
时间	2026 年 4 月 12 日 10:30-16:00
地点	709 基地
上市公司接待人员姓名	董事长：刘若鹏博士 董事会秘书：周建林先生 董事会办公室工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事长刘若鹏博士就投资者关心的主营业务发展情况、超材料技术迭代进展、新基地建设及定位情况、顺德基地生产情况、民用领域业务布局与拓展等方面进行了交流。公司重点介绍了近年来超材料主航道业务发展情况、能力平台建设和产业化应用落地的相关情况，阐述了量产2.0技术对提升资源统筹能力、生产组织效率和交付保障能力的重要作用，并介绍了公司在无人装备领域进展的情况。同时，公司还介绍了人工智能在超材料研发设计、智能制造和运营管理等环节的融合应用，公司超材料技术最新发展与迭代进展，进一步展现了公司在先进制造领域的先进性与创新性。</p> <p>另外，公司就投资者主要关注的问题进行答复，主要问题如下：</p>

1、请公司介绍一下当前整体业务情况，以及未来发展的主线是什么？

答：公司主营业务仍聚焦于超材料复杂功能结构件的研制、批产与检测，持续为我国尖端装备提供电磁调制、航电系统、承载结构一体化的系统级解决方案，相关产品已大规模应用于我国多型航空、航洋等尖端装备。公司将继续坚持聚焦超材料主航道，一方面持续提升核心技术迭代能力和规模化交付能力，另一方面依托已形成的全产业链能力平台，积极探索在低空经济、商业航天、先进检验检测等方向的延伸应用，不断提升公司的长期竞争力和可持续发展能力。

2、公司在超材料领域的核心竞争力主要体现在哪些方面？

答：公司的核心竞争力首先体现在产业化能力上。超材料技术的产业化不是单一材料或单一部件的简单制造，而是涉及设计、仿真、材料、工艺、制造、检测等多个环节协同的复杂体系。公司经过多年积累，已经构建了“1总部+5基地+7大能力平台+8大专业公司”的超材料全产业链生态，具备研发、设计、量产、测试等系统能力。公司在产业化过程中形成了较深的数据、工艺和标准积累，这些能力并不是短期内可以复制的，也是公司能够长期保持行业领先的重要原因。

3、公司怎么看当前超材料业务的订单和排产趋势？是否可以理解为需求仍比较旺盛？

答：公司业务模式与一般市场化商品存在较大差异，并非传统意义上以一次性招投标订单为主，而是更多采用定点模式，从研制、生产到维护，端到端持续参与和负责。这种模式下，业务通常具有周期长、延续性强、协同要求高等特点。公司目前承接了较多重要定点任务，随着部分任务由研制阶段逐步转入批产阶段，对公司生产能力和交付保障提出了更高要求。公司积极通过产能建设、工艺优化、数字化管理和能力平

台建设，把持续增长的需求转化为稳定的经营成果。

4、请介绍一下公司“量产2.0”的主要内涵和推进重点

答：“量产2.0”是公司围绕规模化生产、效率提升和成本优化持续推进的系统性升级举措，核心是通过AI赋能、工艺优化、自动化改造、供应链协同和组织管理提升，进一步增强批产交付能力和综合制造水平。具体来看，一是将AI技术逐步应用于强度设计、工装设计、工艺设计、质量管理以及物料、运营等多个环节，推动生产管理更加精细高效；二是持续推进仓储、物流、无损检测、真空辅料、表面处理等环节的自动化改造，并通过工序整合优化、共胶接工艺、新一代紧缩场和高效多探头测试技术等手段提升整体制造效率；三是着力培育可控产业链，推进全业务集采和智能物料管理，持续提高自研材料比例；四是通过优化生产组织、改良薪酬结构和干部筛选机制，推行AI面试、AI绩效、AI审计、AI数据监控等技术，进一步提升组织运行效率。总体来看，“量产2.0”是公司围绕高质量批产交付推进的重要能力建设工程，预计将对生产效率、成本控制、交付保障和产业链协同形成积极支撑。

5、公司提到的“7大能力平台”具体能给公司带来什么？未来会不会形成新的增长曲线？

答：“7大能力平台”本质上是过去十余年为实现超材料产业化而逐步沉淀形成的综合能力体系，包括人工智能、微纳光刻、先进复合材料及制造、高分子功能材料、高精密机加、微波射频天馈系统、先进检验检测平台。它们既服务于公司超材料主业，也是公司向其他先进制造场景进行延伸的重要基础。一方面，这些平台能够提高研发效率、缩短开发周期、提升良率和交付质量；另一方面，它们本身也具备对外赋能能力，可以为多个先进制造行业提供方案定制、产品制造和技术服务。从长期看，这些平台有望在巩固主业的同时，为公司培育新的业务增长点。

	<p>6、请介绍一下公司对无人机行业发展趋势的理解，以及公司在该领域的布局思路</p> <p>答：无人机产业的发展，背后反映的是“传统的冲突模式与攻防手段正在经历深刻变革”的趋势。随着低成本平台、智能协同、快速迭代和体系化应用不断成熟，传统依赖单一高价值平台的模式正在发生深刻变化。无人机主导的“超蜂群”攻防体系具备以下5大优势：1) 成本湮灭；2) 饱和攻击与弹性防御一体；3) 瞬间决策能力；4) 体系韧性与去中心化；5) 智能集群化，正加速成为重塑未来空中平台形态和体系能力的重要方向。在这一背景下，公司于2年前开始布局，依托超材料技术积累和复杂功能结构的制造能力，围绕飞行平台、航电及任务载荷、通信系统、指挥控制系统及配套保障等方向进行体系化研制和试飞，推动相关能力建设和产业化落地。</p> <p>7、公司无人机业务的核心竞争力主要体现在哪些方面？</p> <p>答：无人机行业竞争已不再局限于单一产品本身，而是对平台设计、材料工艺、系统集成、规模制造和应用场景适配能力的综合考验。围绕这一趋势，公司无人机业务的核心竞争力主要体现在三个方面：一是依托超材料技术形成的平台设计和性能优化能力，有助于提升产品在轻量化、结构功能一体化和环境适应性等方面的综合表现；二是公司在复杂功能结构制造和产业化配套方面具备扎实基础，可为相关产品研发、试制和后续批量化推进提供支撑；三是公司持续推进体系化和协同化能力建设，相关能力并不局限于简单的多平台联动，而是进一步向自主协同、集群应用、快速机动部署、复杂环境适应以及低可探测性等方向延伸，努力提升相关平台在实际应用场景中的灵活性、适应性和整体效能。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 4 月 13 日