

证券代码：301571

证券简称：国科天成

## 国科天成科技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 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>2025年年报及2026年一季度业绩交流会</u>
参与单位名称	中信证券、富国基金、南方基金、易方达基金、中欧基金、平安基金、广发基金、中银基金、民生加银基金、华夏基金、融通基金、安信基金、国联安基金、长信基金、大成基金、汇丰晋信基金、正圆投资、昊泽致远、风炎投资、创富兆业、东方阿尔法、汇泉基金、圆石投资、淳瀚投资、云星澜、兆魏投资、源乘投资、禹田资本、深圳向日葵、粤信资产、乾弘久盛、盛松投资、望正资本、正心谷（檀真）、深圳猎投资本、名禹资产、伯兄资产、中融汇信期货
时间	2026年4月28日 16:00-17:00
地点	电话会议
公司接待 人员姓名	董事长罗珏典，董事长助理黄安宗，董事会秘书王启林，
投资者关系 活动主要内容介绍	<b>一、简要介绍基本情况</b>  （一）2025年度经营情况  2025年，公司实现营业收入110,338.54万元，同比增长14.86%；归属于上市公司股东的净利润20,412.20万元，同比增长18.21%。各项发展战略稳步推进，经营业绩持续向好。  （二）2026年第一季度经营情况  2026年第一季度，公司实现营业收入2.00亿元，较上年同期增长

67.13%；归属于上市公司股东的净利润 2492.11 万元，较上年同期增长 88.62%。

## 二、互动交流环节

Q1、2025 年及 2026 年第一季度，公司光电业务收入中的制冷红外、非制冷红外、精密光学大致占比和同比增速分别是多少？

回复：

(1) 2025 年公司光电业务收入中，制冷红外产品占比接近 6 成，收入同比小幅增长；非制冷红外产品占比约 1.5 成，收入同比增长约 70%；精密光学产品占比约 2 成，收入同比增长约 120%。

(2) 2026 年第一季度公司光电业务收入中，制冷红外产品占比约 4 成，收入同比增速约 25%；非制冷红外产品占比增至 3 成左右，收入同比增幅约 6 倍以上；精密光学占比增至 3 成左右，同比增幅 1 倍以上。2025 年第一季度公司非制冷红外和精密光学产品的收入基数较小，2025 年以来公司量产交付能力提升，所以收入占比提高且同比增速较快。

Q2、2025 年公司制冷红外产品收入中，铽化铟与 II 类超晶格技术路线各自的收入占比多少？未来发展如何看？

回复：

(1) 2025 年公司 II 类超晶格路线产品收入金额约 7000 万元，占制冷红外产品收入的比例约 13%，收入金额及占比仍明显低于铽化铟系列产品，但增速较快。

(2) 公司铽化铟系列产品在下游特别是国防装备领域的市场认可度较高，已形成较强的市场竞争力、知名度和稳定的客户群体，预计未来一定时间内仍是公司制冷红外收入的重要来源。

(3) II 类超晶格技术是公司及制冷红外行业共识的未来发展方向，可用于制备中波、长波、双色、中波 hot 等不同类型的制冷探测器，满足高中低端市场的不同需求。目前市场上以推广中波 hot 型 II 类超晶格探测器为主，主要系其具有高工作温度、小体积、低成本等优势，在国防和民用（如工业检测、风机监测、森林防火、气体监测等）等场景均有应用需求，预计将成为公司制冷红外产品收入的重要增长点。

Q3、II 类超晶格技术路线是公司发展重心之一，目前最大的限制是否主要是在产能？年报提到公司已具备中试线交付能力，量产线预计将

在 2026 年底前投产，产能预计提升多少？未来如何规划？

回复：

II 类超晶格探测器的市场认可度和需求量已经逐步起来，对公司而言，产能是目前发展的主要限制之一，但随着公司成都 II 类超晶格探测器量产线在 2026 年四季度投产，公司产能预计将得到大幅提升，预计能够满足公司未来一定时间的需求，但具体产能数据暂时不便透露。

Q4、公司非制冷红外产品主要出售哪类产品？为什么不做整机？公司非制冷红外业务的发展目标是什么？

回复：

(1) 公司非制冷红外产品销售形式以探测器、机芯为主，很少做面向最终应用场景的整机类产品。主要原因为：整机产品需要根据不同应用场景及终端客户需求做大量针对性开发，同时还需要大量人员、管理成本、销售渠道建设等方面的投入，因此公司决定发挥自身优势，主要做上游探测器等标准化程度较高的核心器件，出售给集成商后由其进一步集成开发为不同场景所需的应用级产品，通过与这些中游集成商的合作降低自身投入并实现产能快速消化。

(2) 公司未来将继续采用以探测器、机芯为主的出货形式，逐步完成两轮扩产（即上海非制冷探测器产线项目、可转债募投项目之一的非制冷探测器扩产项目），力争成为国内非制冷红外行业的头部企业之一。

Q5、战略拓展上，公司前期公告收购南京晨锐腾晶并切入激光领域，有什么战略规划？

回复：

(1) 晨锐腾晶是国内射频二氧化碳激光器领域最具竞争力的企业之一，市场知名度和认可度较高，盈利能力较强，现金流稳健，在众多民用领域已具有广泛和成熟的应用。公司高度认可晨锐腾晶的技术、产品和市场能力，本次收购是公司快速切入激光领域的重要布局。

(2) 公司致力于打造完整的光电对抗产品能力，而红外激光器能够对红外探测器进行有效干扰、致眩乃至致盲，因此红外探测器和红外激光器属于“矛”与“盾”的关系。公司在红外探测器方向的布局已经较为完善，同时前期已经自行研发了中波半导体红外激光器，能够对中波制冷红外探测器实现光电对抗；晨锐腾晶的二氧化碳激光器属于长波红外激光，能够对长波非制冷红外探测器实现光电对抗，帮助公司建立起覆盖中、长波红外激光的光电对抗产品体系。

Q6、公司 2025 年 11 月 13 日投资并参股设立了从事无人机相关业务

	<p>的国科星达，是基于怎样的考虑和规划？</p> <p>回复：</p> <p>国科星达主要从事无人机研发、生产和销售业务，而无人机是红外等光电产品的下游代表性应用场景之一，因此，国科星达可以为国科天成红外探测器等光电产品提供性能验证和改进平台，帮助公司提高现有光电产品在无人机场景中的性能表现和适配性，进而实现光电业务与无人机业务的协同发展。此外，公司对无人机行业本身的发展前景亦秉承乐观态度。</p>
附件清单	无
日期	2026年4月28日