

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：2026-002

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:_____
参与单位名称	鹏华基金、华宝信托、永安保险、博时基金、招商基金、国寿安保基金、大成基金、中银基金、西部利得基金、格林基金、富安达基金、江信基金、中国平安人寿保险、和谐健康保险、中金公司、申万宏源、国信证券、光大证券、中金财富证券、国金证券、天风证券、华安证券、开源证券、华西证券、西部证券、红塔证券、国泰海通证券、中国银河证券、财通证券、兴业证券、国海证券、中泰证券、华福证券、长城证券、太平洋证券、东莞证券、上海证券、湘财证券、国新证券、广新基金、广新新兴产业投资私募基金、佛山市创业投资管理有限公司、广东凯鼎投资有限公司、深圳优赛美地资本、广东润融私募证券投资基金管理有限公司、广茂私募基金管理有限公司、广东大兴华旗资产管理有限公司、黑石(福建)投资有限公司、深圳坤酉基金管理有限公司、广东威拜私募基金管理有限公司、杭州正鑫私募基金、广州非金投资管理有限公司、深圳豪世资本、深圳市昊燊创业投资有限公司、中大情私募基金管理(武汉)有限公司、广州森迪宏投资、广州激扬企管、深圳垒富私募证券投资基金、前海诚域私募证券基金、上海嘉世私募基金、浙江睿光私募基金、湖南汇智融达私募基金、湖南聚力财富私募基金等 434 位机构及个人投资者
时间	2026 年 5 月 8 日 15: 00-16: 30

地点	709 基地（线下）、进门财经（线上）
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：刘若鹏博士</p> <p>董事会秘书：周建林先生</p> <p>财务总监：奉平桃先生</p> <p>独立董事：蓝晏翔博士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长刘若鹏博士对公司2025年度及2026年第一季度经营业绩、超材料产业发展情况及未来战略进行了介绍。公司2025年超材料业务收入首次突破20亿元，同比增长31.16%，2018年至2025年超材料业务复合增长率达到47.48%；2025年公告订单金额34.85亿元，同比增长125.27%。公司经营现金流大幅改善，实现8.08亿元，同比增长超10倍。2026年第一季度，公司营业收入同比增长40.28%，扣非净利润同比增长19.24%。</p> <p>在技术与产业化方面，刘若鹏博士重点介绍了超材料技术的发展历程以及公司围绕超材料构建的完整产业体系。超材料并非传统意义上的新材料，而是一种通过微纳结构设计实现特定功能的系统级工程技术，公司核心竞争力在于利用AI设计、微纳制造、先进制造、系统集成等能力，实现超材料从设计、制造到系统交付的全流程产业化。</p> <p>公司目前已构建覆盖人工智能、微纳制造、高分子新材料、先进复合材料制造、先进精密制造、微波射频技术、先进检验检测七大能力平台，并形成“一总部+五基地+七大能力平台+八个专业子公司+近两千家上下游合作伙伴”的产业体系。公司累计已研发超过200种定制原材料，完成近两万种超材料零部件设计，并形成深度定制化、非标化的大规模产业能力。</p> <p>刘若鹏博士表示，超材料产业化具有“深度定制”、“高度非标”、“全链条创新”三大特点，公司通过长期先进制造与AI能力建设，实现了复杂非标产品的大规模工程化交付。</p> <p>关于未来发展方向，公司将持续推动第五代超材料技术研发。第五代超材料技术将推动有源器件与功能结构的一体化融</p>

合，实现更高集成度、更高性能、更低成本的先进装备应用。目前相关技术已在新一代航空装备、航天装备等方向开展研发工作。

同时，刘若鹏博士还重点介绍了公司在无人机蜂群、商业航天、卫星互联网、具身智能等新方向的布局。随着低空经济、无人机体系化应用的发展，结构功能一体化、减重增效、低成本高性能等能力需求将持续提升，公司超材料平台能力与上述领域高度契合，未来将围绕相关方向持续推进产业化应用。

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：

1、2025年公司对第二大客户销售金额同比增长78.9%的原因是什么？前五大客户是否以集团口径合并披露？

答：公司客户均按照集团口径进行统计披露。第二大客户销售金额增长，主要系相关型号产品持续放量、交付增加所致。

2、2026年第一季度公司整体毛利率较2025年第三、第四季度有所提升，原因是什么？是否表明毛利率主要受产品结构影响？

答：毛利率波动主要受产品结构变化影响。各报告期产品销售结构不同，会导致批产产品整体毛利存在波动，是合理变动。公司超材料研发业务，在不同的研制项目、同一研制项目不同节点间，由于研制周期、研发迭代次数、技术指标要求、所使用原材料不同等因素，研制过程中的成本投入存在不确定性，毛利率不存在可比性，各报告期超材料研发业务收入结构不同，亦会影响公司整体毛利率。

3、905、906基地仍在建设中，为何株洲光启、天津光启已经产生营业收入？

答：公司为加快全产业链的布局，在905、906基地投产前，租赁佛山709基地及其他区域进行的产品研制及生产产生的收入。

4、公司年报及季报中的“产品”是否指成品？

答：公司对外交付的主要是面向客户应用场景的系统级产品，而不是单一基础材料或普通零部件。相关产品通常包含多个超材料功能单元、结构件及配套组件，最终以满足客户系统功能和性能要求的整体产品形式进行交付。

同时，公司也具备中间产品，包括高分子新材料、先进复合材料、力学结构件等的设计、制造和检测能力。超材料产品内部包含大量不同类型的定制化零部件，公司在原材料开发、微纳结构设计、零部件制造、系统集成和检验检测等环节均形成了自主能力。

因此，年报及季报中所称“产品”，指公司最终交付客户的系统级产品。

5、请介绍四川蜂群智盾公司的相关业务。

答：随着无人机和蜂群体系快速发展，低空安全已经成为全球高度关注的重要方向，相关需求非常迫切。公司正在围绕无人机蜂群**体系开展技术布局，未来将重点推进“**一体化”的系统能力建设。

公司目前正在推进“以蜂群防蜂群”的新型防御技术研发，即通过蜂群化、体系化的无人装备，对来袭无人机蜂群进行识别、拦截和防御。

未来无人机领域不仅是单机能力竞争，更是体系化、集群化能力竞争。公司将利用自身超材料、结构功能一体化、低成本制造等优势，推动相关方向发展，并严格按照国家相关要求和产业节奏推进相关业务产业化。

6、公司在无人机、人工智能领域的优势是什么？

答：经过16年发展，公司已形成覆盖设计、材料、制造、系统集成、检测等环节的完整平台能力体系。

在无人机领域，公司具备高性能、低成本、大规模系统化制造能力，在相关领域具有较强竞争优势。

在人工智能领域，公司创始人刘若鹏博士早在十余年前便已开始利用AI算法进行超材料设计，公司持续推动AI技术与研发、设计、制造全过程深度融合。目前AI技术已经广泛应用于公司产品设计、先进制造等环节，提高设计效率、制造效率、交付能力和产品品质。

7、超材料未来是否会应用于6G、卫星互联网等领域？

答：6G、空间互联网等方向属于尖端工业和先进装备领域，与公司的技术定位和平台能力具有较高匹配度。公司的超材料平台可以服务于航空航天装备、新型信息装备及高端工业场景，公司也正在基于现有超材料平台能力，围绕相关新兴领域开展研发和应用拓展，持续推动超材料技术在更广阔的尖端工业场景中落地。

8、请介绍第五代超材料技术的发展情况。

答：目前公司超材料技术已历经四代发展，其中第四代超材料产品已成为当前主流产品。

第一代超材料技术主要具备电磁性能，但尚不具备力学结构性能；第二代技术开始将力、热、光、电等功能进行综合设计，形成具备力学结构强度的超材料产品，并推动超材料正式进入航空航天等先进装备领域；第三代技术进一步提升了超材料设计精度，并配套建立了更高精度的检验检测能力，使产品性能较第二代实现了数量级提升；第四代技术则进一步推动承载力学结构与微纳结构的有机融合，并将无源功能部分深度融合入结构内部，实现超材料产品结构功能一体化，在减重的同时推动产品性能再次实现数量级的提升。第五代超材料技术将在此基础上进一步推动有源器件与无源结构的融合，实现更高集成度、更高性能、更低成本的系统级产品。

目前，第五代超材料技术已在新一代航空装备、航天装备等方向形成明确牵引，部分产品正在推进工程化打样。相关技术仍面临复杂结构设计、制造成本控制、系统集成难度等挑战，

后续将围绕降低成本、提升性能和提高系统集成度等方向持续攻关。

9、株洲、天津、乐山等新基地建成后，产能规模会有怎样提升？

答：新基地建设并非简单复制现有产能，也不只是单纯扩大生产面积，而是在补充现有基地部分产能和能力短板的基础上，围绕不同工艺路线、不同技术方向和产业链关键环节进行系统布局，进一步完善公司全产业链能力平台。

其中，株洲905基地重点布局超材料产品所需的力学基材及相关新型材料能力；天津906基地重点布局不同类型合金材料制造、特种工装设计与生产，以及部分特殊作业能力；乐山106基地则主要承担无人机相关产品的生产、验证、试飞等功能。

目前，公司整体产能已能够较好满足客户需求。新建设的核心意义，更多在于支撑下一代超材料技术、新业务方向和新能力平台建设，而非单纯为应对短期订单增长进行产能扩张。

10、公司经营性现金流大幅改善，是否意味着交付节奏明显加快？未来收入增长趋势如何？

答：公司经营性现金流明显改善，主要得益于部分前期研制产品逐步转入批产交付阶段，相关回款节奏同步改善。

由于公司产品通常服务于特定型号，前期从研制、定型到批产交付需要经历一定周期；同时，公司产品作为配套产品，交付和回款也会受到下游客户的生产计划、总装进度和最终用户验收节奏等因素影响。

随着相关型号逐步进入批产放量阶段，公司交付规模提升，回款情况相应改善。当前，公司生产端具备满足客户需求的能力，后续将继续按照客户订单和型号节奏稳步推进生产、交付和回款工作。

11、公司毛利率长期保持较高水平的原因是什么？

答：公司并非依靠单一技术垄断获取高毛利，而是通过长期构建完整产业链能力，实现多环节价值积累。超材料产业化本身具有极高复杂度，公司累计已完成近两万种不同超材料零部件设计、上万种非标结构设计以及大量复杂工艺验证，形成了较高产业壁垒。

公司从原材料配方、微纳结构设计、超材料制造、系统装配、检测保障到客户现场服务均实现深度参与，形成了高度垂直整合的产业体系。

盈利能力来源于长期体系化能力建设、复杂非标产品的大规模工程化能力以及产业链协同能力，而非简单依靠单一技术获取超额利润。

12、从营收的增长来看，公司核心产品的交付和收入确认节奏正在加快？同时，公司对于未来收入增长如何展望？

答：随着前期多个研制阶段产品陆续转入批量生产阶段，公司核心产品的交付规模正在逐步提升，部分重点型号已开始进入放量阶段，整体产业化进程持续推进。

公司产品属于高度定制化、系统级的先进装备产品，生产、交付和收入确认节奏与普通标准化产品不同。相关产品通常需要配合下游客户的生产计划、总装安排和最终用户整体项目进度，因此交付和收入确认会受到下游及终端用户的共同影响。

目前，公司生产端已具备较强保障能力，能够满足现阶段客户订单和批产需求。相比之前，公司在产能保障、新产品导入和批产组织方面的压力已经明显缓解，主营业务进入更加稳健、有序的发展状态。

未来，公司将继续按照客户订单和型号节奏推进生产交付，在保障质量、控制成本的基础上，推动业务规模持续稳步增长。

13、请判断下公司主要客户未来的需求变化

	<p>答：由于涉及客户及型号相关涉密信息，公司不便对具体客户名称、具体型号及未来需求变化情况进行披露。</p> <p>从整体趋势来看，随着超材料技术在更多装备、更多场景中的持续渗透，公司客户结构和产品结构均呈现更加多元化的发展趋势。一方面，公司产品应用领域正在由单一方向向航空、航天、低空装备、无人机及其他先进装备领域持续拓展；另一方面，公司产品形态也在从单一零部件向系统级、结构功能一体化产品持续升级。</p> <p>14、公司AI设计系统及数字化体系是否存在对国外技术依赖？以及公司的AI能力是否可以赋能其他行业？</p> <p>答：公司与超材料相关的AI核心设计、先进制造体系均为自主构建，并深度结合自身业务场景。</p> <p>由于公司的先进设计制造体系、算法模型、设备网络等均服务于超材料产业化需求，并与复杂非标制造体系深度融合，不同企业的任务场景、工艺流程、制造体系均存在较大差异，相关系统并不容易简单复制，未来仍将优先围绕自身业务场景持续优化相关能力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年5月11日