

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：2026-004

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他:_____
参与单位名称	中金公司、银河证券、中金财富、华润投资、海通期货、佛山市基金业协会、东莞市私募基金业协会、莞民投、创东方投资、恒瑞投资、诚迈科技投资、中投德勤、前海诚域基金、珞瑜私募基金、中辉期货、乐赢私募基金、邦政资管、步步为盈投资、复泉私募基金、红思客资产、聚众鑫创投、前海鸿富投资、完整资本、百宜投资、北斗星投资、顺从投资、知远投资、海辉华盛基金、岭鑫资本、猎投资基金、大一资本、瑞信资本、春晖基金、金灿基金、金甲投资、成益基金、仟贝基金、上山路投资、路翔投资、泽恩投资、同佳基金、万三创投、中天汇富、中正文景、南海区企业上市促进会等 55 位机构投资者
时间	2026 年 8 月 7 日 15:00-18:00
地点	佛山 709 基地
上市公司接待人员姓名	董事会秘书周建林先生
投资者关系活动主要内容介绍	董事会秘书周建林先生介绍了公司主营业务、超材料技术的发展情况、公司产业基地布局和建设情况、第二增长曲线业务发展及其他通用领域业务布局，重点介绍了无人机业务的发展情况，7大能力平台建设和产业化应用的相关情况。同时，周建林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，公司超材料技术的代际发展历程和下一代超材料的研究方向，并向投资机构全面客观介绍了公司的经营情况、行业现状以及超材料发展和应用趋势。 另外，公司就投资者主要关注的问题进行了答复，主要问题如下： 1、公司无人机业务的进展如何？ 答：无人机在国防领域扮演的角色越来越重要，公司在 2 年前布局无人机整机业务，自研多款固定翼无人机及蜂群作战体系相关平台，于近期首次斩获 161.8 万元无人机采购订单，标志着公司无人机业务实现了从技术验证向规模化商业交付的关键跨越。本次中标公司凭借综合评分第一的成绩脱颖而出，印证了公司技术成熟度、产品可靠性及交付保障能力。本次招标活动在该领域影响较大，后续如果条件允许，公司会适当提供更多信息。目前，公司正积极配合客户开展产品功能性能测试与战术适配优化工作，相关实战表现将为客户后续大规模采购决策提供有力支撑。 2、超材料在民用领域是否存在成本问题？ 答：得益于公司的全产业链布局，我们在卫星、火箭包括其他布局的领域进行成本核算时，反而在同等性能上占据了一定的成本优势，其中主要原因是相关领域的传统供应商只做一个或几个产业环节，层层外采的商业模式难以避免成本的增加，而公司早年为了实现超材料大规模量产，历经 10 余年打造了完整的基础材料—中间材料—终端产品链路，构建 7 大能力平台，在成本、良率、工艺等方面具备一定的先发优势。在通用业务领域，公司可以在主营业务基础上，根据具体产品应用领域和客户需求快速整合出匹配的能力。超材料在传统技术之上提供了更多新功能和特性，能实现更优越的性能，因此具
--	--

有大于传统技术的议价能力。

3、AI 在公司研发中发挥了什么作用？AI 是否会帮助竞争对手缩短差距？

答：超材料本就是建立在 AI 技术之上，早在 2009 年公司董事长刘若鹏博士就成功运用算法生成了 6000 种不同的微结构，并按照指定的顺序排列起来，在实验中第一次实现了宽频带的隐身衣，发表在《科学》杂志上。公司长期推动 AI 算法在超材料设计中的应用，已形成大量超材料设计源代码、AI 超材料技术引擎和数字仿真模型，依托超算与 AI 平台突破传统路径，开创“功能定义-逆向设计”新模式。但 AI 的效能建立在公司深厚的信息化、数字化历史沿革及海量数据基础之上，庞大的数据资源与信息库，是 AI 发挥效能的根本前提。公司目前尚未在超材料领域识别到竞争对手，科研机构或企业缺乏数据积累，先进的 AI 模型反而进一步加深了公司的技术护城河。

4、2026 年上半年公司经营业绩如何？外部环境影响的具体表现是什么？

答：根据公司近期发布的半年度业绩预告，2026 年上半年预计实现营业收入 10.96 亿元至 11.53 亿元，同比增长 16.20%至 22.24%；归属于上市公司股东的净利润 2.92 亿元至 3.64 亿元，同比下降 5.64%至 24.3%。营业收入增长得益于公司承担的尖端装备型号数量进一步提升，超材料复杂功能结构件在尖端装备中的列装应用比例扩大，公司在部分批产型号中成功取得独家供应资格。净利润下降主要受上半年外部环境导致的客户生产节奏调整，以及公司向不同客户销售占比变化导致的会计处理计提减值所致。具体情况请关注公司后续的 2026 年半年报。

5、公司在外部环境影响下的订单和交付情况如何？经营

	是否受到影响？ 答：在外部影响的背景下，公司 2026 年截至目前依然披露了约 8.7 亿元订单，新增了一家重要客户，加上 2025 年下半年签订需要今年交付的订单，公司内部生产经营情况正常，核心团队稳定，第二增长曲线的各项业务都取得重要进展。随着相关情况逐步好转，公司中长期发展战略、产业布局、技术发展未受到根本影响。 6、公司主营业务收入构成是怎样的？研发方面的投入情况？ 答：公司收入主要由尖端装备研制业务和批产业务两部分构成，另有占比较低的第二增长曲线业务如商业航天、汽车等检测业务和其他业务，公司对外交付的主要是面向客户应用场景的系统级产品，而不是基础材料或普通零部件，公司的超材料结构件通常包含多项功能，最终产品形态以满足客户系统级应用需求为准。研发方面公司除了长期持续投入研发费用对超材料技术迭代和产业链体系升级、推进第二增长曲线外，也承接了大量客户研制任务，这部分工作是以研制业务模式开展，在为客户提供研制服务的同时，也强化了公司自身的综合研发能力和技术能力、产业化、工程化能力。 7、应收账款是否存在风险？ 答：公司目前的应收账款情况总体上处于行业正常周期内，由于主营业务领域的特殊性，公司的最终客户具有极强的履约能力和信用背书，相关风险可控。 8、公司账面现金较多，未来的使用规划？ 答：公司的资金使用具备清晰的战略规划，总体上匹配公司的战略发展需求和生产经营规划，优先用于日常运营，保障主营业务生产交付任务；第二增长曲线方向上的多个新业务拓
--	---

	展也会有资金投入；株洲 905 基地、天津 906 基地等新基地建设需要持续投入；暂时闲置的资金会进行适当的现金管理，其中募集资金和自有资金分别履行了相应审议程序，严格按照法规和风控要求操作。 9、公司的核心竞争力是什么？公司是否构建了专利壁垒？ 答：公司的核心竞争力并非依赖专利，而是源于覆盖研发、设计、量产、测试的全产业链系统工程能力，已构建“1 总部+5 基地+7 大能力平台+8 大专业公司”的全产业链生态。公司在超材料领域专利数量庞大位居全球领先，但与表征设计图形相关的并不是重点，重点在持续研发的新兴技术领域。公司并不依赖专利来加固竞争壁垒，壁垒不仅在超材料技术本身，也在于同时满足“海量定制、绝对非标、规模量产”的大规模产业化交付能力。 10、公司如何防范人才流失风险？ 答：公司的创始人就是最核心的科学家，公司通过长效股权激励和有竞争力的薪酬机制留住各层级核心人才，AI 搭载数据库的技术储备和发展模式会大幅降低人才流失带来的风险，正常的人员流动影响的上限也只能是碎片化的过时技术。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 10 日