

2026年5月14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：2026-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 国联基金 焦阳 中金资管 董俊业 长江证券 杨文建 申万宏源 李蕾 中金资管 韩诚 易方达基金 郑涛岳 国盛证券股份有限公司 乾亮 国泰海通 周明頔 长城基金 尹宁 汇安基金 陆丰 国寿安保基金 高志鹏 宝盈基金 徐也 中金公司 张杰敏 中金公司 严佳 华创机械 胡明柱 长江证券 王贺嘉 国联基金 甘传琦 鹏华基金 杨凡 汇安基金 陆丰 国寿安保基金 孟亦佳 山西证券 刘斌 等合计 50 家机构及 2 名个人投资者参加会议。 </p>
<p>时间</p>	<p> 2026年5月14日（周四） 9:30-11:00 参观公司展厅、新型光源产研基地 11:00-12:00 业绩说明会沟通交流 </p>

地点	锐科激光公司
上市公司接待人员姓名	1、董事长：陈正兵先生 2、副董事长、总工程师：闫大鹏先生 3、董事、总经理：陈星星先生 4、独立董事：李安安先生 5、财务管理部部长：谌余先生 6、证券事务代表：刘禹征先生 7、子公司睿芯公司总经理：李尤先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>锐科激光于 2026 年 5 月 14 日组织召开 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会，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：</p> <p>一、公司 2025 年度市值管理制度执行情况</p> <p>2025 年，公司以“提升内在价值、传递市场价值、实现长期稳健增长”为核心目标，制定《市值管理办法》，并制定《2025 年度市值管理方案》，构建起董事会领导、管理层执行、董秘牵头落实的常态化工作机制，推动公司治理、经营质量、投资者回报、信息披露与投关管理全面提升。</p> <p>回顾全年，公司业绩和市值均呈现了稳定恢复提升态势。年初公司市值 108.22 亿元，年内最高达 191.30 亿元，较年初增长 77.76%；年末收盘市值 151.80 亿元，较年初仍实现 40.27% 的正向增长，长期向好的基本面没有改变。</p> <p>1、强化投资者回报，以真金白银回馈股东。2025 年，公司实施现金分红 3,931.2 万元，占公司 2025 年合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为 24.29%。持续保持稳定分红政策，切实维护投资者收益权。</p> <p>2、提升信披质量，筑牢市场信任基础。公司信息披露工作获得深交所 A 级评价。全年依法合规披露定期报告、临时公告共计 100 份，确保信息真实、准确、完整、及时、公平，让投资者看得清、信得过。</p>

3、构建立体化投关体系，传递公司核心价值。公司持续加强与资本市场沟通，全年举办4场业绩说明会，接待机构调研50余次，参与路演40余场，发布深度研报12份，机构投资者占比同比提升7.91%，有效增进市场对公司价值的认知与认可。

4、严守合规底线，健全风险与舆情管控。公司持续完善内控与风险管理体系，全面识别重大风险并闭环整改；建立常态化舆情监测与响应机制，及时澄清不实信息，维护公司资本市场形象与投资者知情权。

二、锐科激光 2025 年年度经营情况

2025年，公司紧扣行业脉搏，聚焦核心主业深耕细作，在巩固存量市场优势的同时，全力突破新兴领域与海外市场，实现了规模与效益的协同提升，实现营业收入34.67亿元，同比增长8.43%；实现归属于上市公司股东的净利润1.62亿元，同比增长20.52%。归属于上市公司股东的所有者权益为34.15亿元，较期初增加4.39%。圆满完成年度经营目标，持续领跑国内光纤激光器行业。

2025年，公司激光器整机销量达18.60万台，同比增长6.47%，产品出货结构持续优化，其中万瓦以上激光器销量8,561台，同比增幅26%，核心产品竞争力持续增强，焊接出货51,920台，同比增长66.22%，焊接市场渗透率持续提升；全年新增客户577家，客户规模稳步扩大，定制化产品F系列、Ultra系列、水冷一体化系列累计销量796台，新增销售收入3,360.79万元；海外业务实现突破性进展，完成韩国头部电池企业、德国Bosch等国际客户产品交付，海外高端市场开拓成效显著，国际化布局迈入实质性推进阶段。

三、锐科激光 2026 年第一季度经营情况

2026年，公司持续调整销售策略，焊接应用、海外拓展、高端制造应用等领域持续加码。第一季度实现营业收入、盈利能力、产品出货量的全方位增长，实现营业收入85,876.60万元，较上年同期增长

20.06%，归母净利润 4,183.59 万元，较上年同期增长 147.04%。公司出货量整体达 44,903 台，较上年同期增长 24.00%，其中连续总量增幅达 56.42%，焊接出货量同比提升超 77%，海外业务及万瓦以上产品出货量均同比提升近 35%，市场需求持续扩大且客户粘性增强。

四、交流问答

1、公司战略定位与业务布局？

答：战略定位：公司核心定位为科技创新、产业控制、安全支撑三大方向，技术对标已从 IPG 调整至更高领域，以商务驱动、客户关系驱动为主导向以客户需求驱动、战略引领驱动、人才牵引驱动、技术创新驱动为主导转型；由激光器供应商向激光器+激光解决方案供应商转型，为客户提供满意的核心光源和激光解决方案，持续引领行业进步。

业务布局：公司紧密围绕市场需求优化产品结构、拓展应用场景，在保持传统业务稳健增长的基础上，紧跟 AI 算力、低空经济、太空经济、医疗健康等新兴产业发展趋势，精准把握市场机遇。在 3D 打印、PCB 加工、TGV 激光微孔、星间通信、新能源等领域，持续推动激光技术与新兴应用深度融合，深化与行业头部企业战略合作，加快培育新的业务增长点与核心竞争优势。目前公司正加快推进新型光源产研基地建设，园区内配套锐威公司新建厂房预留面积达 3.3 万平方米，未来将根据订单与市场情况持续释放产能，支撑业务持续扩张。

2、公司光通信业务领域的具体情况？

答：公司在光通信领域重点布局光纤放大器相关业务，目前主要为国内头部 EDFA 厂商供应特种光纤，相关业务稳步推进。公司已成功研制耐辐照特种光纤，地面测试性能优异，后续将按计划开展星间试验；同时已向国内相关供应链企业实现保偏光纤小批量供货，该领域长期由国外厂商垄断，公司已成功突破技术壁垒并打开市场空间。

3、超快激光业务发展展望？

	<p>答：目前国内超快激光高端市场国产化率仍处于较低水平，国产替代空间十分广阔。子公司上海国神 2025 年实现营业收入 1.05 亿元，公司正积极推进产能提升，并围绕 PCB 加工、TGV 激光微孔、BC 电池等高端精密加工领域持续开展技术研发与市场拓展，深化与下游头部客户的战略合作，不断强化核心竞争力与市场领先优势。</p> <p>4、公司 3D 打印激光器业务进展？</p> <p>答：目前金属 3D 打印行业正处于快速上升期，行业爆发条件逐步成熟。公司持续加大在 3D 打印激光器领域的研发投入，2025 年已围绕头部客户完成多代产品开发和推出，目前进入试用阶段，覆盖绿光下一代打印平台等方向；2026 年与下游设备头部企业签订年度框架合同，在航空航天、消费电子、模具等领域的应用规模持续扩大。</p> <p>5、公司 2026 年经营业绩展望？</p> <p>答：公司 2026 年一季度归母扣非净利润同比增长 1156.95%，经营质量显著提升。公司于 2026 年 1 月发出《关于维护行业生态稳定与客户利益的郑重声明》，一是公司积极贯彻中央经济工作会议精神，主动助力中小企业供应商回款，推行全现金电汇付款，切实履行社会责任；二是公司全线产品价格现阶段保持稳定，暂不进行上调；三是坚决贯彻落实中央政治局关于防止“内卷式”恶性竞争的要求，致力于共建一个可持续、高质量发展的工业激光绿色生态链，获得行业上下游广泛认可。</p> <p>当前公司在新兴应用领域持续突破，业务拓展顺利，预计 2026 年全年各季度将延续稳健增长态势。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	