

2026 年 8 月 31 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：2026-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	1、华鑫证券 2、浙商证券 3、西南证券 4、中金公司 5、山西证券 6、兴业证券 7、国海证券 8、国联民生证券 9、中信建投证券 10、东方财富证券 11、深圳市鑫融长弘投资管理有限公司 12、中新融创资本管理有限公司 13、天风证券 14、盛博香港有限公司 15、长江证券 16、裕晋投资
时间	2026 年 8 月 31 日 15:00-16:00
地点	公司通过“进门财经”采用网络远程的方式召开业绩说明会议
上市公司接待人员姓名	1、财务负责人、董事会秘书：邓先琨先生 2、证券事务代表：刘禹征先生 3、战略业务负责人：谢良先生

投资者关系活动主要内容介绍	锐科激光于 2026 年 8 月 31 日组织线上业绩说明会，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： 一、锐科激光 2026 年半年度经营情况 2026 年上半年，国内激光设备行业正由规模扩张阶段迈向结构性升级新阶段。报告期内，公司实现营业收入 19.10 亿元，同比增长 14.75%，季度环比增长 20.38%；归母净利润 1.59 亿元，同比增长 117.53%，环比增长 179.95%；扣除非经常性损益后归母净利润 1.24 亿元，同比增长 287.84%，环比增长 206.20%，盈利改善幅度显著。 2026 年上半年，公司境内激光器出货量达 10.38 万台，较上年同期 8.37 万台同比增长 24%。分产品结构看，连续激光器增速接近 24%，脉冲激光器增速相对平缓。在高附加值产品布局上，万瓦以上激光器出货量增速近 23%。海外业务实现高速增长，公司相继在德国、墨西哥、泰国、韩国设立海外办事处，取得 CE 认证产品收入占营业收入比重提升至 25%以上。新兴战略业务稳步推进，3D 打印、新能源锂电等领域业务拓展节奏明显加快。 2026 年上半年公司经营业绩亮点如下：一是毛利率持续修复，盈利拐点显现，整体盈利水平显著改善；二是供应链垂直整合能力持续夯实，核心器件自动化生产水平稳步提高，自产配套能力与产品直通率持续提升，成本管控成效持续释放；三是存货、应收账款实施精细化管理，周转效率明显改善，整体运营质量持续优化；四是持续优化人员结构，人均产出指标稳步提升，人力效能不断增强；五是保持较高研发投入力度，新产品产业化落地提速，前沿技术储备持续增厚；六是海外市场开拓持续加码，全球化布局有序落地，海外业务增长动能充沛。 二、交流问答 1、公司目前在特种光纤业务有哪些布局，进展情况如何？ 答：公司特种光纤业务重点布局先进制造、光通信、测量传感、医疗健康、科学研究等应用赛道。现阶段一方面保障对锐科激光的特
----------------------	--

	种光纤配套供应，另一方面向国内头部 EDFA 厂商稳定供货，业务保持稳步推进。技术研发方面，公司成功研制耐辐照特种光纤，地面测试表现优异，后续将按规划推进星间试验；保偏光纤实现对国内产业链相关企业小批量供货，该品类长期被海外厂商垄断，公司已实现技术突破并打开国产替代市场空间。 公司于 2026 年 5 月公告拟投入 5,300 万元实施特种光纤产能扩建项目，当前项目进展有序，设备遴选工作基本完成。 2、公司工业激光器及 3D 打印、医疗领域布局情况如何？ 答：在传统工业激光器业务上，切割、焊接等常规加工赛道保持平稳增长，盈利水平改善主要得益于内部管理提质与降本增效。公司深耕新能源、船舶、汽车、航空航天等高景气下游市场，高附加值产品在上述领域持续放量；业务逐步从单一设备供货向整体解决方案转型，推动激光器与 AI 智能系统集成融合，进一步提升成套产品附加值。 3D 打印业务方面，产品已在模具、医疗、AI 散热零部件等领域实现持续放量；在 3C 行业，公司正联合头部集成商推进前期产品认证，后续将持续跟踪认证进展。 激光医疗领域，产品覆盖激光碎石、牙科等精密医疗加工场景，已取得 QC080000 认证，为深耕医疗市场及拓展海外出口筑牢基础。当前公司积极对接头部医疗设备厂商推进产品认证，待认证完成后有望实现逐步放量。 3、公司目前在半导体应用、超快激光器新兴应用板块布局进展如何？ 答：半导体应用领域，依托超快激光技术优势，实现 SiC 晶圆切割皮秒激光器批量应用，飞秒激光器攻克 TGV 工艺难题，稳步切入 AI 算力芯片核心制造供应链；超快激光器方面，子公司国神的超快激光器业务需求饱满，2026 年上半年收入同比去年增长 20%-30%，现阶段产能受场地限制，预计 2026 年四季度完成场地搬迁后产能将有效提升，同时产品质量也将实现质的提升，支撑后续业务规模扩张。 4、请分析公司行业竞争格局、产品价格走势？
--	--

	答：从行业竞争格局分析，激光器行业由内卷化竞争逐步走向差异化竞争，市场资源加速向头部企业集聚；半导体、船舶、新能源等下游细分领域保持较快增长。行业头部集聚效应持续增强，中小厂商加速出清，市场竞争格局进一步明晰。从产品价格走势来看，公司主营产品价格整体降幅收窄，下行空间有限。 5、2026 年公司上半年盈利改善的驱动因素？ 答：本轮盈利改善主要来自三大可持续驱动因素。一是持续优化产品结构。公司主动调整产品布局，在传统切割赛道立足客户需求开展迭代升级，推出 F 系列、U 系列万瓦级高效激光器，产品性能显著提升，具备较强价格韧性，有效带动盈利改善；二是深化内部运营与生产管理提质增效。公司加速产品化落地，推进零部件、原材料标准化统型，落实精益管理与生产协同，各品类产品生产直通率持续提升，生产效率得到明显改善；三是持续完善质量管控体系。质量管理水平稳步提升，质量成本显著下降。公司近期荣获湖北省最高产业质量奖，后续将继续申报国家级质量奖项。以上工作均属于长期核心能力建设，是近年来持续深耕积累取得的成果，业绩红利不会短期释放完毕，具备良好持续性，将为公司长期盈利能力提升提供有力支撑。
附件清单 （如有）	