

证券代码：300747

证券简称：锐科激光

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：2018-004

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" 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"/> 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>2018年10月30日参会人员： 东北证券 张立、广发证券发展研究中心 王帅、高毅资产 罗迟放、源乐晟资产管理有限公司 董昊、渤海证券证券股份有限公司 徐中华、中华联合保险集团股份有限公司 李东、长江证券研究所 周迪、中融基金管理有限公司 骆尖、民生证券 丁健、深圳市徐星投资管理有限公司 张东伟、金友创智投资 傅鸿浩、天风证券研究所 郭泰、陆晋怀、平安证券 胡小禹、方正证券 黄瑞连、李远剑、无锡建飞企业信息咨询有限公司 冯孟军、长城证券金融研究所 余芳沁、中信资管 邱颖、国泰君安创投 李庄骅、天风证券电子 张健等 113 位投资者。</p> <p>2018年11月2日参会人员： 长江证券 王伟、吉祥人寿 曹流、万泰华瑞 刘轩、国金证券 樊志远、标朴投资 陈玮毅、华泰证券 李彦、华泰证券 何粮宇、永安证</p>

	券 徐笑然、西部证券 杜威、华泰证券 祁腾、沁源投资 傅明、银华证券 王利刚、天弘基金 吴明鉴。
时间	2018年10月30日 上午10:00—11:30 2018年11月2日 上午10:00—11:30
地点	2018年10月30日会议地点： 武汉锐科光纤激光技术股份有限公司研发楼502会议室 2018年11月2日会议地点 武汉锐科光纤激光技术股份有限公司研发楼501会议室
上市公司接待人员姓名	2018年10月30日公司参会人员： 锐科激光董事会秘书卢昆忠、财务负责人黄璜、副总经理李杰 2018年11月2日参会人员： 锐科激光董事会秘书卢昆忠
投资者关系活动主要内容介绍	接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，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。
附件清单（如有）	观看公司宣传片，锐科激光董秘卢昆忠做公司基本情况介绍，并对公司第三季度业绩进行了简要说明，公司前三季度实现营收10.85亿元，同比增长66.16%，利润总额4.29亿元，同比增长84.64%，归属上市公司母公司净利润3.64亿元，同比增长68.94%。公司第三季度实现营收3.33亿元，同比增长59.20%，实现归属母公司净利润1.06亿元，同比增长42.25%，符合之前预期。公司1-9月份分产品销售情况，连续光纤激光器销售收入8.35亿元，整体毛利率达到

55.15%，脉冲光纤激光器销售收入 1.65 亿元，整体毛利率提升至 38.18%，公司毛利率维持较高水平。公司通过持续的技术研发，更高功率的连续光纤激光器产品为客户逐步接受，2000W 以上的销售金额超过 3 个亿，同比增长 270%以上，公司承担的湖北省科技厅 20kW 光纤激光器项目已顺利通过湖北省科技厅组织的验收工作。在中低功率产品销量稳步增长的同时，高功率产品销量快速增长。截至 2018 年 9 月，连续光纤激光器产品的销售收入已达销售总收入的 77%。然后接受投资者提问，主要回答如下：

1、公司 2017 年四季度毛利率偏低的原因？

公司去年四季度确定了 2000 万左右的技术开发服务收入，这项业务拉低了毛利率；根据部分客户的协议，年底会对客户根据销售收入进行返点，去年第四季度返点了 2000 万元左右，也对毛利率产生了影响。2018 年第四季度也会有这方面的影响。

2、远期毛利率的规划？

以前每年都会有特别大的降价。国外竞争对手对锐科激光加大关注之后，采取一定的价格打压。过去几年，公司由于产品结构的改善，毛利率得到了稳步提高，现在的目标是维持毛利率的适当稳定。一是进一步控制成本，二是向更高功率产品结构升级。6kW 以上国外竞争对手仍然保持垄断地位，价格相对稳定，公司在更高功率产品的毛利率相对更高。

3、2018 年销售策略变化？为什么应收大幅上升预付大幅下降？是否有垄断性独家供应商？

公司的销售政策没有变化，应收和应付是随着业务规模同步上升，一些老客户的信用等级提升，给与了更多的账期；核心原材料基本没有独家供应商的情况。

4、光纤激光器 20 亿美元市场，市场未来空间是否够大？

2017 年国内市场 60-70 亿人民币规模，国外竞争对手占到 40 亿以上的份额。公司目前体量相比较小，同时未来大功率切割、焊接及 3D 打印等市场还具有较高的成长性，2020 年保守估计中国光纤激光器市场会有 100 亿元市场规模。公司的目标是在 2020 年能够进一步提高市场占有率，达到 30 亿元左右的规模。目前来看，在短期公司的主营产品发展空间仍然很大。

5、宏观经济下行，下游客户是否会积极采用激光设备？

现在制造企业面临的最大问题是人力成本增加，激光是实现智能化、自动化生产方式的重要工具，远期来看是降低生产成本和提高生产效率的重要手段。而且随着国产化的进一步推进，激光器价格已经降低很多，下游客户的采购热情更高。还有很多领域由于工艺和环保的要求，必须采用激光加工方式，因此下游客户对于激光设备的采购趋势是不会下降的。

6、公司与国外竞争对手的比较优势如何？

公司下游客户数量众多，目前有 700-800 家国内客户，我们在国内具有更广泛的销售网络和更优的售后服务。公司具有本土优势，员工群体十分年轻，具有创新的能力和服务客户的能力。

7、国有体制是否会对公司发展形成桎梏？

公司是混合所有制企业，能够发挥国人的平台优势，同时也会保持市场竞争的灵活性。通过公司控股股东优势取得的一些技术开发项目虽然利润率并不高，但是对于公司的技术引领作用强，技术保持领先以及前沿探索还是有很好的扶持作用。公司是航天企业所属，具有完善的管理体系和很强的质量管理经验，对公司的市场推广有一定的品牌优势。

8、公司营收环比下降的原因？

三季度是传统淡季，一般都比二季度差；一般来说，一、三季度比较差，二、四季度销售比较好。同时还要考虑到二季度确认了 5000 余万的技术开发收入。

9、国外竞争对手的 40%收入来自中国市场，但 3C、汽车这块还没有，如果未来与国外竞争对手的直接竞争越来越多怎么看待？

这是个市场竞争的问题。光纤激光器市场上我们排在国外竞争对手后面，居第 2。1990 年国外竞争对手成立，但是直到 2007 年锐科激光才成立。国外竞争对手比我们成立早 17 年。我们现在主流产品与国外竞争对手差距在 1-2 年，比如他们的 6000W 产品在 2-3 年前规模化生产与销售，公司去年开始规模化销售。公司与国外竞争对手公司的产品重合度越来越大，竞争越来越直接、激烈。脉冲激光器国外竞争对手不再降低价格，但在中功率比较激烈，高功率与超高功率竞争目前还没有那么激烈，公司产品还有向高功率拓展的空间。公司将会进一步提高产品质量和降低成本来保持公司产品的竞争力，在降低成本方面，采购规模的进一步加大会进一步下降。另外，自制器件和原材料的比例还有

下降空间，如光纤的自制比例现在还比较低。

10、高功率和超高功率产品市场如何？

主要用在金属加工。在国外市场，大功率和超高功率激光器已经成为主流，6000W在发达国家的大设备集成商是起步门槛，因此国内市场仍然有继续升级和增长的空间。

11、激光在切割领域渗透率高，焊接领域较慢，怎么看未来发展？

激光在切割领域发展比较快，主要是因为激光切割机是通用设备，随着价格的快速下降，市场渗透率增长较快，但焊接领域一般是定制领域，需要特殊工艺特殊设计，具有定制化的特点，毛利更高一些。而焊接领域定制化的特点决定了不是一家公司所能垄断的，因此大有前途。焊接也需要一个比较大的应用领域牵引才能快速起量，比如新能源汽车和动力电池。

注：所有交流内容均未涉及公司未公开的信息。