

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：2018-003

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	穿石投资、金犇投资、中信证券、长城机械、天九证券、天风证券、亦慧投资、华夏基金、东兴基金、新思哲投资、彬元资本、易同投资、深圳金石投资、甄投资产、君禾资本、聚名投资、敦和资产、上海甄投资产、鼎锋长江、民森投资、朱雀投资、华泰资管、中润投资、东方港湾投资、广发基金、长城证券、民生证券等机构的分析师或其他人员共 155 余人
时间	2018 年 9 月 5 日
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
上市公司接待人员姓名	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，然后接受投资者提问，主要回答如下：

1、IPG 降价对于锐科激光器价格和毛利率的影响？

A：锐科激光的产品销售价格采取市场定价原则，我们会随着市场的需要进行价格的相应调整。长远来看，随着产品的成熟的规模化销售，我们一些高毛利率的产品不可长期能维持在这么高的水平。我们会尽力降低成本来维持毛利率，我们产品成本随着销售量的增加还有一定的下降空间，但我们的价格也会随着市场变化存在着下降的趋势。

2、和 IPG 在同等功率上价格便宜多少，衡量品质的标准？

A：在中低功率产品上差距会比较小。IPG 降价主要是因为中功率 1000W 及以下的国产激光器很成熟了，IPG 的价格差没法继续维持。未来中功率的价格差会更小，大约维持在 20%左右。据我们的了解，IPG 的降价也是侧重于与国内相对成熟的中高功率产品的竞争上，在其领先的超高功率产品的降价幅度相对比较小，目前阶段高功率产品的价格区间会更高。

从性能上看，基本是一致的。大家所担心的是稳定性的问题，最重要的是品牌和信任度建立的过程。2013 年我们已经做出万瓦产品，但到去年开始才批量销售 6000W，今年客户开始使用 1.2 万瓦产品。IPG 创立比我们早 17 年，在品牌知名度上比我们高，在一些客户的合作历史上比我们长。

3、与 IPG 的差距在技术上，还是上下游的打通上？

A：IPG 比我们早成立 17 年，目前基本所有器件全都自制；相比之下，我们垂直集成程度没有它高。IPG 在技术广度的研发和生产

上比较全覆盖，包括一些特种设备、切割头、绿光激光器、紫外激光器、影院系统等。与 IPG 的差距在目前我们只能直接对比到具体产品的差距，相对具体产品上，调 Q 的没有差异，中高功率激光器也基本没有性能差异，但超高功率连续光纤激光器 IPG 仍为领先地位。

4、中高功率的返修率情况，和 IPG 的比较？

A：高功率的都会有返修，IPG 也有个几个点的返修。我们的新产品在早期返修率会高一点，成熟产品和 IPG 的差距不大。

5、我们和 IPG 的技术路线有差异？

A：没有太大差别，光纤激光器的原理都差不多，但在泵浦和耦合元器件还是有一点区别，但这些不影响性能。

6、IPG 说今年下半年的需求会疲软？我们的看法？

A：IPG 说的需求疲软主要在消费电子领域和电动汽车焊接领域。在消费电子领域的高端特定客户，我们原来的激光器应用在这个领域也不多，低端的消费电子应用没有特别的影响。

电动汽车主要是焊接，我们也是处于刚切入的早期阶段，我们原来是切割为主。这两块的应用是有疲软下滑。但对于下游客户，随着市场的疲软，更关注价格，也会有时间认证更多的供应商，将是我们的一个方向和商机。

7、目前的产能利用率，制约产能的瓶颈在哪？

A：我们公司的产能利用率分不同的部分，有些高有些低，我们的产能也是根据瓶颈工位计算的。设备增加不多，但产值增加比较

多，前几年一个单模块 500W，现在 1000W、1500W，它们的工序和 500W 差不多的，也是一个谐振腔的单模块。制约产能最大的还是泵浦源，单瓦价格是下降的，整机价格上升是因为瓦数增加，更多瓦数就需要多个泵浦源，是整个公司产能的最大的制约因素。

8、2017 年产能利用率已经超过 100%了，在建工程没有特别大的增长，今年的产能增长的来源？

A：今年的产能还是能满足市场需求，其中库存量还是增加的。我们是边建边投产的过程，解决几个瓶颈工艺的问题。只要解决几个瓶颈工艺，产能就能翻番。目前我们也在针对未来产能增长做相应的布局，包括场地、人员和设备等。

9、2020 年的收入目标，在人员扩展上有没有规划，如何看待未来收入的增长问题？

A：30 亿收入只是公司的目标，构不成盈利预测。我们认为激光器有市场空间，光纤激光器现在为 60~70 亿的规模。到 2020 年，我们认为即使市场增幅低于 2017 年增幅，仅国内市场也会有 100 个亿左右的规模，如果我们能拿 30%的市场份额，公司的收入包含海外部分就可以有 30 亿以上规模。公司人员的增长很快，相对去年年底增长很快，我们会根据公司规划的销售规模和产业发展布局来同期规划人员发展。公司必须保持技术和产品的持续发展，才能保证公司长远的发展规划，因此我们会做好技术储备工作，在研发投入和研发人员增加上加大实施力度。

10、公司营收规模和宏观经济的影响？

A: 激光行业涉及国民经济的大部分行业，其与宏观经济的景气度关联较高。目前中国拥有全球最大的制造业市场，激光设备具备广泛的应用空间。国内激光渗透率与发达国家相比渗透率还较低，再加上中国制造业转型升级的大趋势，中国激光行业发展空间巨大。激光加工设备取代传统设备是必然的趋势。所以我们认为，即使经济增速有所放缓，只要中国的制造业升级趋势不变，只要激光的性价比越来越高，我们认为中国激光市场在较长时间内仍然会保持较高的增长速度。

11、公司对海外市场的拓展情况？

A：相比国内增速略低，但总体成上升趋势，海外市场与国内市场占有率去年有所下滑。我们将逐步建立海外服务机构，实现本土化服务，如已在土耳其、印度设立服务机构，由于这些地区和国家对价格的敏感性相对比较高。欧洲市场作为激光应用的高端市场，也一直是我们的重点区域，基本上就是几家客户垄断，门槛比较高，欧洲新的应用比较多，特别是 3D 打印，有些客户一年可以用到上千台。

12、中高功率的降价的幅度？

A：公司适应市场变化和 demand 每年都有价格调整，去年市场整体状况较好，降价幅度小；今年降价幅度会大一点。相对成熟产品每年大约为 20% 的降价幅度，不同产品也不一样，公司会根据市场需求以及竞争情况制定价格政策。

13、未来三年能看到的市场空间？

A：激光加工具有柔性化、高精度的特点，可与自动化、智能化的发展趋势紧密结合，能够整体带动制造业的创新升级，使制造过程更加高效，是实现先进制造的重要技术手段之一。在切割设备成本中，高功率光纤激光器可以占 60%左右的成本，低功率的占比较低。激光器是激光设备成本的主要构成部分，激光器价格下降和工艺优化将会带动更多应用的出现。

14、核心骨干是否有进一步的激励计划？

A：这是公司一直以来考虑的方向，从公司体制上来看没有障碍，只是作为国有控股企业程序上会更加规范。

15、成本的下降来自于哪里？

A：原材料每年都有持续的降幅，随着自制材料的比例不断增加，成本将会持续下降。上半年特种光纤的自制实现的销售收入也有较大幅度的增大。

16、光纤光栅是自主还是对外采购，国内和国外的采购比例？光纤光栅的未来变化趋势？

A：光纤光栅的生产策略是垂直集成，可以做联合设计，降低成本。我们对光纤光栅的研发和自制已列入公司研发计划。目前的采购国内国外都有，高功率的还是以国外为主，国内是中小功率。

17、核心部件的自制情况？

A：泵浦源绝大部分自制，光纤器件、合束器、传输光缆基本全部自制；特种光纤自制比例在提高；光纤光栅低功率少量自制、基

基本上全部外购，但外购价格大幅下降；电子元器件、机械件、散热外壳基本是外购。

18、很多核心零部件实现了自制，自制的比例大概多少？

A：受产能限制，泵浦源自制主要集中在高附加值的产品上。外购作为产能的补充及如 10W 这种低附加值且技术比较成熟的产品。

19、直接半导体激光器在公司营收占比还不大，募投的半导体激光器是用于泵浦源还是作为直接半导体激光设备出货？未来的成长性以及与光纤激光器的成本的比较？

A：募投的半导体激光器是指不包含泵浦源的，作为直接半导体激光设备出货。半导体激光器和光纤激光器二者为互补的关系。半导体激光器，是未来一代的激光器，但也可以做泵浦源，是光纤激光器的一部分，半导体激光器的体积和转化效率比光纤激光器好，但无法和光纤激光器高光束质量相比，半导体激光器在焊接、表面处理、熔覆等领域会有大的发展。同时半导体激光器成本上因为少了特种光纤及光纤激光器的光光转换效率的损失，所以成本较低。

相比光纤激光器，直接半导体激光器目前的市场规模会低很多，但增长幅度还是非常大的。随着激光的普及成本的降低，会挖掘出更多的应用，我们的目标是为集成商提供更多激光器的方案。

20、研发中有没有未来占比比较大的产品？

A：公司近期将着力聚焦我们的主营业务，就目前市场需求以及未来发展趋势来看仍然集中在高功率光纤激光器的应用上，公司还

有很大的增长空间，最重要还是消除客户的顾虑，解决量产过程中小的问题。

21、应收账款增长比较大，预收账款有比较大的下降的原因？

A：应收账款原来规模比较小，有些客户在年底结款比较多，年底的应收比年中要好。应收账款符合公司销售政策规定，并处于正常范围内。

2017年预收账款有一笔4000万的技术开发的预付款，在今年上半年确认了收入。公司除开少量货到付款的情况外，一般不太会有大金额的预收。

22、5200万的技术开发收入的毛利率是多少？脉冲的毛利率有40%多的原因？

A：技术开发项目最终来源于国家项目，按照国家项目规定，技术开发服务收入的毛利率不高，大约10%左右，对利润的贡献不多。脉冲产品的毛利率提升，主要是因为成熟产品上半年的价格下降幅度不大，50W以上的高毛利率的产品销售占比也在增加；同时原材料自制的比例在逐步提高，成本下降幅度高于价格下降幅度，带动了毛利率的提升。

注：所有交流内容均未涉及公司未公开的信息。