锐科激光 20260831

锐科激光 2026 投研摘要：特种业务放量在即，多维高端应用驱动利润拐点

摘要

- 特种业务定位“十五五”核心主业，5,300 万特种光纤扩产项目预计 2026 年下半年放量，保偏光纤已进入头部器件商验证阶段。
- 商业航天布局明确，耐辐照光纤瞄准 2030 年 1.3 万颗卫星增量市场，2026 年下半年随卫星发射进行空间验证，2027 年有望贡献显著增量。
- 激光反无人机业务具备“激光+”全方案能力，单模万瓦产品领先，正参与行业标准制定，未来盈利能力预计远高于当前工业业务。
- 半导体与医疗领域国产替代提速，精密光源已进入头部晶圆设备商认证及小批量采购阶段，医疗激光器预计 2027 年 Q4 获批放量。
- 超快激光业务（国神）需求饱满，2026 年 H1 收入增 20%-30%，Q4 完成搬迁后产能将提升 3 倍；绿光激光器预计 2026 年 Q4 在液冷行业放量。
- 工业激光器价格战趋缓，2026 年 H1 均价降幅收窄至 7%-8%，通过产品统型使直通率提升 10%-20%，驱动毛利与净利大幅改善。

Q&A

关于公司在特种领域的业务进展、产品情况以及后续的扩产节奏是怎样的？

特种领域业务相关情况较为敏感，具体项目进展不便透露过多。但可以明确的是，公司已进行了一些产能扩展项目，相关公告也已发布，这预示着当前的需求和发展节奏。作为公司的主责主业，特种领域业务是“十五五”规划中一个非常重大的方向，这是公司履行其定位的明确要求。关于具体的扩产节奏，厂房建设本身存在一定周期，建设完毕后还需进行搬迁。整体建设加搬迁的过程存在不确定性，后续进展可以关注公司披露的关联交易状态。

从下游客户需求角度看，今年（2026 年）是否观察到特种业务有加速放量的迹象？如果信号尚不明确，预计何时能看到明显的需求加速？

关于特种业务的需求端情况，目前无法提供明确的时间点预测。具体的放量节奏与厂房建设、设备搬迁等进度紧密相关，这些过程存在不确定性。建议关注后续公司发布的关联交易公告，以了解相关进展。

公司在特种光纤（特别是保偏光纤）方面的产品布局、下游应用领域以及产能扩张的进展如何？

公司在 2026 年 5 月发布了 5,300 万元的特种光纤产能扩充公告，目前已基本完成设备供应商的遴选工作。从设备采购到安装调试，预计需要约半年的周期。从 2026 年上半年的数据看，光纤业务的外部收入增量尚未完全体现，预计下半年的增速将更为强劲。在保偏光纤方面，公司正与一些头部的器件商进行紧密对接，包括产品送样，目前处于产品编码确认等验证和确认过程中。后续的放量节奏将取决于下游终端用户的需求释放情况。

在特种光纤的下游应用中，例如商业航天领域的星间激光通信和地面 AI 相关光模块等，哪些领域的放量节奏可能更快？预计哪些领域能在今年（2026 年）或明年（2027 年）为公司贡献较大规模的收入和利润？

关于特种光纤在不同下游应用领域的放量节奏和收入贡献预期，目前无法提供具体的判断。公司正与头部器件商进行产品送样和验证，整个过程涉及产品编码确认等环节。最终的放量情况取决于下游终端用户的具体需求和项目进展。

请介绍公司在特种光纤领域的业务进展，特别是在通信光纤和数通领域的应用节奏，以及对未来市场增量的展望？

在特种光纤领域，现有产品已进入较为成熟的阶段。针对通信光纤应用，公司计划于 2026 年下半年随卫星发射进行空间验证，具体时间节点尚不便披露。在数通领域，业务推进节奏有序。长期来看，星间通信和数据通信市场均有明确的数据支撑。根据国家规划，到 2030 年将有超过 13,000 颗卫星升空，其中包括可复用卫星，这将为公司的耐辐照光纤带来增量机会，公司正积极布局星链通信产业板块。同时，在算力通信、数通、NPO 及 CPO 领域，公司也在积极与下游器件公司进行对接。预计 2026 年短期内不会有明显的增量反馈，相关验证节点或成果有望在 2027 年或 2027 年下半年出现。

公司在特种光纤产业链上游（如光棒）有何布局规划？目前光纤产能情况及未来的扩产预期是怎样的？

公司正在考虑特种光纤业务的整体发展与规划方向。为应对未来更高技术难度的产品研制，如空心光纤的应用，公司不排除引进更高端的人才以提升研发能力。

在光棒环节，目前公司能够自产光棒的整体结构，但部分套管和石英棒等材料仍需外购，未来不排除就这些物料与外部进行合作。具体的产业链规划，公司正在编制的“十五五”规划中会进行论证。

公司如何预判特种光纤业务未来的收入和盈利能力，尤其是在商业航天、星间激光通信以及地面数通等不同应用领域的盈利水平？

目前公司整体盈利水平受激光器业务影响，表现较为稳定。对于未来在星间通信等新领域的布局，前期研究显示其盈利能力预计将远高于当前业务，盈利能力会偏强。

鉴于业内同行在光纤及光棒环节均有扩产动作，公司如何定位自身在特种光纤领域的产品布局，并如何看待未来的竞争格局及自身的核心优势？

公司的特种光纤业务发展主要围绕两个方向。第一，服务于公司的主营业务，内部供应将是主要部分。第二，把握时代发展趋势，光通信领域在当前及未来几年是明确的行业方向。公司加大投入并释放产能，旨在尽快抓住市场机遇并形成规模效应。

公司在民用反无人机（反无）领域的业务进展如何？包括产品开发进度、下游客户反馈，以及对未来市场放量节奏的预期？

民用反无人机业务的进展受政策影响较大。目前国家在低空经济领域的无人机反制措施多样，包括光电对抗、格斗无人机等，激光仅是其中一种手段。激光反制具备无耗材的先天优势。当前市场需求主要集中在政府机构、电厂、通信设施及机场等重点单位的先行尝试。然而，由于激光反制涉及击毁后无人机的掉落安全问题，国内目前论证需求较多，但形成规模化产业仍需政策牵引。公司现阶段主要配合集成商进行技术验证和推进，并参与制定行业标准，以期在标准确立后抓住市场逐步放量的机会。产品端方面，公司已结合自身产业优势推出了相应产品，并在与政府和客户端共同制定政策与行业标准方面具备先发优势。

与微波等其他反无人机技术相比，激光反制的技术优势体现在哪些方面？在未来的反无人机体系中，不同技术手段的应用场景将有何区别？

在反无人机体系中，各种技术并非单点对标，而是作为成套解决方案的一部分协同工作。微波技术属于“面杀伤”，不分敌我，对无人机蜂群攻击效果更佳。激光技术则是“点杀伤”，在目标数量不多、距离在 500 米至 1 公里的区间内具有绝对优势，其优点在于无耗材且毁伤时间短。然而，面对已经突防至 500 米内的无人机蜂群，激光的拦截效率可能不及其他手段。因此，未来反无人机市场的竞争将是成套解决方案的竞争，而非单一技术或设备的竞争。

在激光反无人机业务中，公司的产品形态是以整机终端为主还是以配套激光器为主？同时，能否介绍一下该业务在不同应用场景（如低空经济、特种防务）中的价值量情况？

公司的定位是提供“激光+”解决方案，具体产品形态可根据客户需求而定。对于不具备外光路集成能力的客户，公司可以提供整套解决方案。激光系统在整个反无人机设备中的价值量因平台不同而异。例如，固定式平台仅需基座和转台，而车载移动式平台则需要整合皮卡或越野车等载具，其整体定价会有很大差异。最终价值量取决于市场上集成商的具体需求。

相较于传统的工业激光器，激光反无人机应用的技术难点和壁垒是什么？面对工业激光器领域的众多潜在竞争者，公司在该领域的竞争优势体现在哪些方面？

激光反无人机技术与传统工业激光器应用存在显著差异，其核心技术壁垒在于对光束质量和稳定性的极致要求。具体而言，反无人机应用要求激光光束具备高亮度、小发散角以及远距离传输时仍能保持高能量密度的特性，这需要深厚的技术积累。公司的竞争优势源于长期在特种领域的技术沉淀，这些经验使其在光束控制、系统稳定性和环境适应性等方面具备了其他工业激光器厂商难以在短期内逾越的技术壁垒。

在防务领域，相较于工业应用，对激光器有哪些特殊要求？贵公司在该领域具备哪些核心竞争优势？

防务应用的工况更为复杂。与使用环境相对优良的工业应用不同，防务激光器多用于户外，对产品的可靠性和稳定性有特殊要求，例如需要实现更远的打击距离。公司在该领域具备多项优势：首先是技术优势，单模万瓦产品已经推出，在低空防御领域占据了领先身位。其次是规模化优势，依托于特种领域的经验和工业领域的出货体量，产品在质量稳定性和成本控制上表现突出，这在应对未来无人机成本下降的趋势中将构成核心竞争力。最后是体系牵引优势，公司不仅提供外光路管理等方案，同时作为航天科工体系内（据称为十院）的成员，享有体系内系统牵引的天然优势，这构成了较高的进入壁垒。综合来看，产品的硬实力，而非单纯的价格，是该领域竞争的关键。

2026 年工业激光器行业呈现价格趋稳甚至回暖的态势，请问未来哪些传统工业激光器应用领域具备较高的增长潜力或利润改善空间？

传统的切割与焊接加工领域未来增速预计不会太明显，增长机会更多存在于细分方向和新兴行业。例如，在新能源领域，储能等细分市场可能带来对激光器技术迭代或更新的需求，这类新兴应用通常能提供更高的附加值。对于传统行业，毛利率的提升主要依赖于内部管理优化和降本增效。为提升附加值，公司正从单纯销售激光器转向为客户提供整体解决方案，通过将 AI 和系统集成到激光器中，

形成整合方案来提升客户效率。一个新兴的应用行业是船舶业，其中涉及的切割、焊接、清洗等应用，可以通过集成系统形成整合方案，从而增加产品附加值。

在 3D 打印（增材制造）领域，公司目前的产品导入进度和下游客户对接情况如何？

在增材制造领域，公司主要面向几个方向。首先，针对鞋模等出口海外业务，已在与头部客户对接并处于持续放量阶段。其次，3C 行业被视为未来有明显增量的市场，目前正与几家大型头部集成商进行前期的认证工作，预计在 2026 年第四季度可能会逐步释放相关信息。再次，在消费级市场，金属增材制造设备的小型化具备较大发展空间，目前市场上的主流消费级产品仍以 FDM 技术为主，金属增材产品正在逐步起量。此外，公司也在液冷领域推广绿光激光器。绿光技术路线的市场认可度高，此前推广的主要障碍在于性价比和长期稳定性。绿光在铜材料上的吸收率比红外光高近三倍，能显著改善散热效果，解决红外焊接致密度不足的问题。2026 年，公司推出的绿光产品已在市场上获得部分客户试用和购买，预计 2026 年第四季度会开始放量。2027 年的增长情况将主要取决于液冷行业的整体发展，目前国内头部企业仍以验证为主，项目多为项目制。公司看好绿光市场的增长潜力，未来竞争关键在于产品批量化后的可靠性与价格。

公司在医疗领域的业务布局进展如何，相关产品的导入进度是怎样的？

公司的医疗业务目前主要处于取证阶段，主攻方向是替代严肃医疗设备中的核心进口光源，而非对激光器要求相对较低的医美领域。公司正配合国内头部医疗设备客户进行临床认证。为布局医疗行业及未来出口业务，公司已于 2026 年 7 月取得了 QC080,000 认证。根据目前的进度，预计在 2027 年第四季度左右，相关产品的证件能够获批，届时产品有望开始放量。

2026 年上半年，除了出口和高功率造船等领域，是否观察到与泛 AI 相关的细分行业需求出现显著改善？

AI 行业覆盖范围较广，与公司功率模块业务直接相关的主要是半导体设备光源领域。公司目前的核心工作是配合国内半导体晶圆设备厂商，进行高端精密光源的国产化替代，以解决进口光源的“卡脖子”问题。目前已与头部设备厂商对接，并进入了认证和小批量采购阶段。这类光源定价较高，但数量有限，因为国产半导体设备在晶圆厂的整体占比尚不足 10%。鉴于高精尖纳米制程半导体设备面临的外部限制趋紧，国产设备厂商迎来了验证机会。公司正是在此背景下，为避免未来设备准入后核心光源再次被限制，而在半导体检测、退火及刻蚀等环节积极进行替代工作。



考虑到上半年业绩表现，公司对超快激光业务全年及 2027 年的出货量和营收有何展望？产能扩张计划是怎样的？

上半年国神（超快激光业务）的需求饱满，收入同比增长约 20%至 30%，下半年预计将持续提升。当前业务发展受限于产能和场地，公司正在进行产能扩充，计划于 2026 年第四季度完成场地迁移。迁移完成后，产能预计将实现三倍的增长，这不仅能保障供应，也将对产品质量带来质的提升。

2026 年上半年公司毛利和净利大幅改善，请问传统业务的价格变动情况如何？结合降本措施，对后续价格趋势有何展望？利润增长的主要驱动因素是什么？

2026 年上半年整体价格相对稳定，传统业务的平均降价幅度在 7%至 8%左右。这符合年初包括锐科激光在内的几家头部厂商共同发出的反内卷号召。下半年随着规模化增长，价格可能还会有一些在我们预期内的正常下探。同时，行业头部聚集效应愈发明显，竞争格局日趋清晰。利润增长主要源于以下几点：第一，产品结构调整与优化。在切割领域，公司持续开发高效能激光器，如 F 系列和 U 系列，虽然同属万瓦级别，但效能提升显著，从而保障了较好的产品价格。第二，内部运营管理与质量提升。公司在产品化方面取得重要进展，通过对部组件级和材料级的统型，不同产品的内部直通率平均提升了 10%至 20%以上。第三，精益管理与生产协同改进。通过产品化统型，产品良率得到提升，整体质量成本实现明显下降。近期，公司也获得了湖北省最高级别的产业质量奖荣誉。这些基础性工作的成效是可持续的，并将在未来持续显现。

公司在工业级和消费级 3D 打印业务的布局情况如何，包括主要客户、订单状况以及全年的营收目标？

公司在 3D 打印领域已布局较长时间，目前在鞋模、散热、齿科等应用上已与相关公司展开接触。2026 年上半年的收入情况符合预期，但全年营收目标尚未达到 1 亿级别。公司今年正处于打基础和切入新板块的阶段，例如正在切入 3C 产品应用领域的业务。预计在 2027 年及以后，3D 打印业务将进入持续放量和发展的状态。

公司 2026 年全年的经营目标是什么？对于“十五五”期间的经营战略有何规划？

2026 年下半年预计将延续上半年的良好发展态势。对于“十五五”期间的远期目标，公司将围绕成为世界一流的激光解决方案提供商进行战略布局，并承担起中国激光器行业领军者和国家队的责任。在规模和利润方面，预计将延续当前的良好态势，增速将远高于国家 GDP 的增长水平。尽管上半年盈利水平较 2025 年有较高增长，但目前仍认为偏弱，未来的目标是每年实现盈利水平的显著增长，利润率较当前水平将有大幅度提升。

如何总结公司 2026 年上半年的业绩表现？对未来发展有何展望？

2026 年上半年的业绩是近两年公司在修炼内功和改革方面前期布局的集中体现，主要得益于收入结构的优化、内部运营效率的提升以及品质和客户导向的强化。这些积极趋势预计在下半年及未来会持续，并且效果会进一步放大。在战略层面，公司定位清晰，在“十五五”期间将扮演好激光行业国家队的角色，不仅追求规模，更将着重于解决国家战略需求、关键技术瓶颈以及高精尖领域的问题，这些布局将支撑公司未来四到五年的发展。