证券代码:300747 证券简称:锐科激光 公告编号:2026-021

武汉锐科光纤激光技术股份有限公司 2025年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 ☑不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以561,600,000为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.38元(含税)，送红股0股(含税)，以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	锐科激光	股票代码	300747
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	邓先琨	刘禹征	
办公地址	武汉市东湖新技术开发区未来科技城龙山南街一号	武汉市东湖新技术开发区未来科技城龙山南街一号	
传真	027-65524626	027-65524626	
电话	027-52101091	027-65524626	
电子信箱	xk.deng@raycuslaser.com	stock@raycuslaser.com	

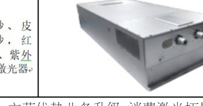
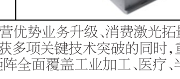
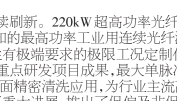
2、报告期主要业务或产品简介

(一)主要业务、主要产品及其用途

锐科激光是全球有影响力的具有从材料、器件到整机垂直集成能力的激光器及激光解决方案供应商，是国内首家以激光器为主业的上市公司。公司拥有多位国家级专家组成的高功率激光器国家重点领域创新团队，研制出多台国际、国内首台套光纤激光器并形成批量生产。公司科技成果获得省部级科技进步特等奖2项、一等奖4项，"工业级高功率光纤激光器关键技术及产业化"获2023年国家科学技术进步二等奖。公司还获得"国家企业技术中心""国家技术创新示范企业"，并多次蝉联"全国制造业单项冠军"，2025年公司国内首条光纤激光器智能制造产线入选国家卓越级智能工厂名单。牵头或参与制定国际标准3项，国家标准2项，行业标准1项，团体标准13项。拥有专利超过1200件，其中发明专利超过250件。

公司在一系列国家科技计划支持下，经过十多年产学研用联合攻关，开展基础理论、核心材料、关键器件、工艺方法、智能产线等创新，攻克了增益光纤拉曼效应和光致暗化抑制、半导体激光泵浦源波长锁定、光纤合束输出光束质量提升等国际难题，开创了中国光纤激光器技术体系和生产工艺，实现了高功率光纤激光器规模化、智能化生产，实现我国工业光纤激光器从0到1、从1到100的自主化国产化，产品性能和质量与国外比肩，促使中国激光器、激光装备和激光应用分别进入百亿、千亿和数十万亿市场。

公司目前已形成六大类激光器产品，分别为连续光纤激光器(10W至220,000W单模组、多模组)、准连续光纤激光器(75W至20,000W)、脉冲光纤激光器(200W至3,000W)、窄线宽光纤激光器(100W至5,000W)、直接半导体激光器(50W至20,000W)和超快激光器(涵盖纳秒、皮秒、飞秒，红外、绿光、紫外多种波长)。公司产品广泛服务于从大国重器到民生消费的各个领域。包括用于低空经济、空天通信等领域的安防激光产品，用于钣金钢构、3C电子、汽车新能源、船舶制造、航空航天等领域的工业激光产品，用于激光碎石、外科手术、美容美体等领域的医疗激光产品，用于消费端的桌面雕刻、3D打印等消费激光产品。除此之外，公司亦研发生产应用于激光器、光通信等领域的特种光纤及光学器件，并实现核心技术和材料全国产化。

类别	产品分类	基本情况	图示	应用范围
六大类产品	连续光纤激光器	10W至220,000W单模组、多模组		广泛应用于焊接、精密切割、熔覆、表面处理、3D打印等领域。
	准连续光纤激光器	75W至20,000W		主要应用为激光精密切割和精密激光焊接设备配套，应用于3C电子、新能源汽车制造、航空航天等。
	脉冲光纤激光器	200W至3,000W		模具表面处理、打标、精密加工、图文雕刻、清洗等领域。
	窄线宽光纤激光器	100W至5,000W		全光纤结构，具有输出功率高和窄光谱线宽特性。
	直接半导体激光器	50W至20,000W光纤输出半导体激光器		激光焊接、激光透射焊接塑料、热传导焊接、淬火、熔覆等。
	超快激光器	涵盖纳秒、皮秒、飞秒，红外、绿光、紫外多种超快激光器		广泛应用于LED、PCB、显示面板、医疗等领域。

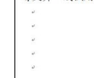
2025年公司在重大技术突破、主营优势业务升级、消费激光拓量、新兴应用破局、精密加工攻坚五大维度实现全方位跨越式发展，斩获多项关键技术突破的同时，重磅发布全球首台220kW工业光纤激光器在内的40余款新品，产品矩阵全面覆盖工业加工、医疗、半导体、新能源、安防、低空经济、高端精密制造等高端应用领域。

一是重大技术突破，行业标杆持续刷新。220kW超高功率光纤激光器研发成功，核心器件实现全国产自主研发，是目前全球公开已知的最高功率工业用连续光纤激光器，基于全新自研光纤体系，可充分满足核工业等对功率和可靠性有极端要求的极限工况定制化需求。3kW纳秒高脉冲能量光纤激光器(P3000)作为"十四五"国家重点研发项目成果，最大单脉冲能量200mJ，峰值功率2MW，适配汽车、新能源、航空航天等领域大幅面精密清洗应用，为行业主流高端解决方案。此外用于光通信星际传输领域的耐辐照光纤也取得了重大进展，推出了保偏及非保偏、掺铒及铒镱共掺多种型号光纤产品，并打破国外技术垄断，实现原材料全国产化突破。

二是主营优势升级，增强工业激光竞争力。长焦深切割Ultra系列实现薄厚板材全能切割，电光转换效率达42.7%，切割效率提升20%-120%，适配不锈钢、黄铜、铝板等多种高反材质的应用，为锂电行业、AI散热产品等提供激光支持。厚板焊接专用BH系列在加工速度、效果、熔深等方面有突破，在轨道交通、船舶制造、重型机械等加工场景持续探索。在高端精密加工领域持续攻坚，研发出80W红外飞秒激光器，输出功率80W，光束质量M?<1.3，可高效完成UTG超薄玻璃切割、蓝宝石切割、玻璃焊接、玻璃倒角、棱镜切割/刻槽、AR眼镜切割、锆石切割等精密工序，充分满足半导体、显示面板等领域的高端精密加工需求。

三是细分领域持续拓展，消费激光应用普及。极致系列激光器及手持焊一站式解决方案专为手持加工打造，支持7种工艺一键切换，操作便捷、适配性强，在家庭应用及建筑装饰及配套装备行业的焊接作业获得批量订单。双模式输出增材制造专用激光器可实现单光纤高斯光与平顶光瞬时切换，大幅提升金属3D打印与精密加工效率;用于桌面雕刻机的20W、30W、50W调Qmini版纳秒脉冲光纤激光器具备体积小、重量轻、低能耗的特点，获得消费类激光设备头部企业的批量订单。

四是新兴应用破局，安防激光、医疗激光赛道全面突破。工业级半导体直接泵浦单模万瓦激光器为国际首台，光束质量M?=1.13，适配低空经济领域的远距离清障、破拆、毁伤及高端3D打印等应用。2μm波段掺铥连续激光器，安规和抗电磁干扰符合工业和医疗双重标准，输出头可定制，具备高质量、高效率、高稳定等特性，成功赋能医疗碎石、皮肤美容、透明塑料焊接、科研等前沿场景。安防破拆激光器及一站式解决方案具备安全无震、灵活便携、响应迅速、供电灵活、稳定可靠等核心优势，为救援破拆、应急通道开辟等安防场景提供高效、精准、安全的激光解决方案。

产品类别	产品名称	基本情况	图示	应用范围
重大技术突破	220kW超高功率光纤激光器	全球工业连续激光器功率最高，基于全新自研光纤体系		核工业等对功率和可靠性有极端要求的特殊工业场景
	3kW纳秒高脉冲能量光纤激光器（P3000）	十四五国家重点研发项目，最大单脉冲能量200mJ，峰值功率2MW		广泛应用于汽车、新能源、航空航天、轨道交通等领域的大幅面精密清洗等应用
	耐辐照光纤	通过特殊掺杂与结构设计，能够在强辐射环境下保持稳定传输性能。产品性能达到可替代进口的水平		应用于太空通信等领域
工业激光	长焦深切割Ultra系列激光器	薄厚兼顾，全能切割，功率稳定性±0.53%，电光转换效率42.7%，切割效率提升20%-120%		广泛应用于不锈钢、黄铜、铝板等切割、焊接、3D打印等领域
	厚板切割焊接专用BH系列激光器	在厚板切割及焊接实现加工速度与断面效果/熔深的双重突破		高效应用于钣金加工、重型机械等领域的厚板切割和焊接应用
	80W红外飞秒激光器	输出功率80W，光束质量$M^2<1.3$		UTG超薄玻璃切割、蓝宝石切割、玻璃焊接、玻璃倒角、棱镜切割/刻槽、AR眼镜切割、锆石切割
消费激光	极致系列激光器及手持焊一站式解决方案	专为手持加工打造，含风冷/水冷激光器、控制+屏幕、一体化手持焊接头		广泛应用于橱柜、电梯、广告、家装等领域的焊接应用
安防激光	工业级半导体直接泵浦单模万瓦激光器	国际首台，输出功率10.1kW，光束质量$M^2=1.13$		适用于低空经济的远距离清障、破拆、毁伤等；3D打印与增材制造；远距离精密加工。
	安防破拆激光器及一站式解决方案	 实现精准、安全、便携、高效作业。非接触式微米级切割，手持长距适配复杂场景，双供电长续航、动态可控，获省级消防装备创新一等奖并一线试用认可		可广泛应用于消防救援破拆、应急通道开辟等场景，为安防领域提供高效、精准、安全的激光破拆解决方案
医疗激光	600W掺铥激光器	2μm波段水冷掺铥连续，安规和抗电磁干扰符合工业和医疗双重标准，输出头可定制。具备高质量、高效率、高稳定等特性		广泛应用于医疗（皮肤美容、激光碎石）、透明塑料焊接、科研等。

(二)主要经营模式

1、生产模式

公司的产品生产模式采取"以销售预测为牵引，以销定产、产销平衡、控制库存"的原则，通过滚动更新销售预测等工作，定期开展市场调研，按季度滚动更新销售预测，并以此制定季度生产计划。同时，公司依据市场周期变化，以及市场动向、原材料采购等具体情况适时调整生产计划，并定期召开产供销协调会，根据实际情况弹性组织生产，保证公司的产量、销量、库存处于动态平衡状态。

2、采购模式

为进一步加强集团化管控，有效增强降本增效意识。公司采用统筹分采的模式，联合各分子公司采用集中议价招标的模式，整合集团各分子公司采购需求，形成规模优势，提升整体议价能力，拉通各地物料价格进行本地化供应区域部署，优化供应商交付、运输、来料质量等措施，实现降低采购成本。最终形成以锐科为圆心向周边辐射各配套行业的加工体系，从而搭建起以锐科激光为供应核心的生态产业链，建立良好的供应链生态圈，致力于打造高效、智能、协同的供应链管理体系，除了针对核心供应商签署长期战略合作协议之外，也积极开发第二、第三供应商，在保证质量和交期的情况下，维持供应链稳定。此外，针对长周期物料，也结合现有的市场情况，采取框架合同、季度合同、年度合同等模式，确保最大限度的保证物料交付。

3、销售模式

公司持续深化直销模式，聚焦与核心客户的深度战略协同与价值共生。基于对市场环境变化的敏锐洞察，公司构建了以客户为中心的全生命周期管理体系，通过精准的风控模型实施分级信用管理，在保障经营稳健的同时提升合作黏性。面对激光器行业日益增长的国产化替代、高功率化及智能制造需求，公司加速从单一产品供应商向综合解决方案提供商转型，通过技术营销与敏捷交付，深度绑定关键核心客户，形成了以快速响应、定制化服务为支撑的高端市场拓展格局。

(三)主要业绩驱动因素

激光产业作为高新技术产业的典型代表，是助力国家未来产业创新发展的重要技术。公司牢记初心使命，持续深耕激光领域，在人才驱动、技术突破、品质提升、管理升级、市场牵引多方面的因素驱动下，公司业绩稳步增长。国家层面的政策规划持续发挥关键引领作用。从2006年发布的《国家中长期科学和技术发展规划纲要》首次将激光技术列为前沿技术，到2023年发布的《制造业可靠性提升实施意见》强调提升大功率激光基础零部件可靠性，再到2025年工信部高新技术司启动激光制造产业创新发展政策文件编制工作，明确将出台国家层面产业政策引导激光制造未来产业发展。湖北省将激光产业链质量提升纳入省级重点项目，通过专项基金、税收减免等措施持续支持激光产业发展。政策持续推动激光技术与高端制造深度融合，为产业发展提供了坚实保障。公司营业利润同比增长，符合行业整体发展趋势。公司业绩增长主要得益于以下驱动因素:

一是坚持人才强企战略，以高素质人才队伍驱动高质量发展。通过构建引才、育才、用才、留才全链条机制，不断夯实人才根基，为公司技术创新、产业升级和高质量发展提供坚实人才保障与智力支撑。依托研发中心，整合研发体系，面向全球引进激光领域战略复合型人才，深化产学研融合，加强与高校院所协同合作，培育多层次人才梯队，支撑跨领域技术研发需求。建立具有市场竞争力的薪酬体系与股权激励机制，持续吸引高端研发人才，激发人才创新活力，同时完善内部培训体系，围绕技术、产业、市场、管理等方面开展系统化专业培训，全面提升员工综合能力。

二是稳步推进重点项目、关键技术突破显著。锐科激光深耕行业18年，创建圆形改性双包层大模场增益光纤技术体系，打破并超越国际八边形结构增益光纤，形成了中国光纤激光器光纤技术体系。2025年，公司在研国家及省部级科研项目33项，全年新增获批国家级、省级重大研发项目5项;高性能激光技术成功入选国家原创技术策源地，显著提升公司技术创新能力与成果产业转化水平。围绕光纤光栅、粗光纤束切熔、高功率泵浦源、蓝光激光器及高功率光纤激光器等关键技术与核心器件，持续实现重大突破;在光纤方面，成功攻克特种光纤制备技术，并在空天通信领域的耐辐照光纤实现重大突破，打破垄断，实现原材料全国产化;超快激光器方面完成多款重点产品转产量产与降本迭代，进一步丰富产品矩阵;实现单模万瓦激光稳定输出并推出极致性能款高功率系列产品，核心技术竞争力持续增强。公司持续开展原始性技术创新攻关，在超高功率高光束质量光纤合束技术、高功率高亮度锁波长半导体泵浦源技术、抑制光致暗化及拉曼效应大模场掺镱光纤技术等核心领域达到国际领先水平，产品性能与质量比肩国际一流水准。

三是产能与品质协同提升，筑牢产品交付与市场口碑。产能释放方面，2025年公司合计生产激光器18.91万台，同比增长11.19%，光纤总产量达2.18万公里，同比增长36.20%，超快激光器产量同比增长58.8%，产能释放成效显著。质量保障方面，在产能快速扩张的同时，公司持续强化全流程质量管理，全面落实DFMEA分析与研发评审机制，启动CNAS及QC080000认证，完善集团化供应商质量管理体系，开展战略客户全流程质量排查并建立重点客户定期沟通机制，实现研发、供应、市场全链条质量提升，切实保障交付能力与市场口碑。

四是强化市场牵引导向，精准对接需求拓展增长空间。坚持以高端化、场景化、国际化为核心方向，紧紧围绕市场需求优化产品结构、拓展应用场景、健全服务体系，持续增强核心市场竞争力，为公司高质量发展与业绩稳步提升提供坚实支撑与强劲动能。紧跟AI算力、低空经济、太空经济、医疗美容等新兴赛道发展大势，精准抢抓市场机遇，加快推动激光技术与新兴应用场景深度融合，着力在低空经济、医疗健康、安防装备等领域实现重点突破，不断培育发展新动能新优势。其中成功研制国际首台工业级半导体直接泵浦单模万瓦激光器，适配低空经济远距离清障、破拆等场景;自主研发2μm波段掺铥连续激光器，应用于医疗碎石、皮肤美容等前沿领域，进一步拓宽市场应用边界。同时稳步推进国际化布局，依托德国、墨西哥、泰国、韩国四个办事处，辐射欧洲、北美、东南亚、日韩四大重点区域，顺利完成境外知名动力电池企业专用激光器交付，与国际一流汽车零部件厂商达成合作并供货，承接欧洲客户高功率定制化订单，推动海外市场渗透率持续提升。

五是夯实经营管理根基，筑牢高质量发展基石。以IPD改革为核心，持续深化科研管理体系建设，优化研发流程与跨部门协同机制，提升项目立项精准度与科技成果转化效率;深入推进精益管理，搭建供应链绩效评价体系及S&OP运行机制，有效提升存货周转效率、销售预测精准度与发货计划执行率;强化财务全流程管控，健全成本费用管控体系，推动产品降本增效、存货周转及应收账款周转效率持续改善;加快构建集团化管控体系，统筹推进人力、财务、质量、供应链、信息化等领域一体化管控落地，不断完善制度体系与权责边界，全面提升整体运营效率与风险防控能力。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑否

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	5,311,074,243.36	5,315,108,238.82	-0.08%	5,840,810,428.79
归属于上市公司股东的净资产	3,414,569,185.87	3,270,944,563.31	4.39%	3,217,125,229.64
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	3,466,796,346.94	3,197,308,169.15	8.43%	3,679,715,777.57
归属于上市公司股东的净利润	161,831,332.84	134,272,896.92	20.52%	217,425,600.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	83,968,160.93	29,837,319.90	181.42%	165,629,346.51
经营活动产生的现金流量净额	224,209,426.55	510,433,646.00	-56.07%	286,088,304.56
基本每股收益(元/股)	0.2882	0.2391	20.54%	0.3872
稀释每股收益(元/股)	0.2882	0.2391	20.54%	0.3870
加权平均净资产收益率	4.83%	4.09%	0.74%	6.86%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	715,253,855.17	948,948,652.63	841,475,707.97	961,118,131.17
归属于上市公司股东的净利润	16,935,137.50	56,155,544.95	49,902,228.55	38,838,421.84
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,438,599.59	29,598,305.31	34,668,466.70	17,262,789.33
经营活动产生的现金流量净额	30,903,746.62	314,057,060.81	116,276,113.22	-237,027,494.10

注:公司积极履行社会及产业链链主的责任，引导供应链健康发展，在第四季度加大供应商款项电汇付款比例，导致经营性现金流出环比大幅增加。

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 ☑否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	44,471	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	52,992	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况 股份状态	数量
中国航天三江集团有限公司	国有法人	34.00%	190,935,612.00	0.00	不适用	0.00
闫大鹏	境内自然人	9.08%	50,989,283.00	38,241,962.00	不适用	0.00
卢昆忠	境内自然人	2.69%	15,105,941.00	0.00	质押	3,600,000.00
中国银行股份有限公司－国投瑞银国家安全灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.86%	10,459,684.00	0.00	不适用	0.00
闫长鹏	境内自然人	1.21%	6,790,600.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	1.19%	6,659,021.00	0.00	不适用	0.00
王克寒	境内自然人	1.00%	5,636,110.00	0.00	不适用	0.00
江苏新恒通投资集团有限公司	境内非国有法人	0.58%	3,263,626.00	0.00	冻结	2,000,000.00
招商银行股份有限公司－南方中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.55%	3,114,462.00	0.00	不适用	0.00
新华人寿保险股份有限公司－分红－团体分红－018L－FH001深	其他	0.45%	2,518,666.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司股东闫长鹏系公司股东闫大鹏之弟。除此之外，公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 ☑不适用

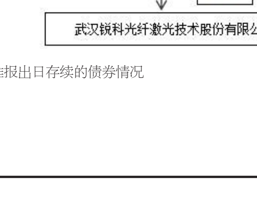
公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑不适用

三、重要事项

不适用。

证券代码:300220 证券简称:金运激光 公告编号:2026-003

武汉金运激光股份有限公司 2025年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

政旦志远(深圳)会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 ☑不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 ☑不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	金运激光	股票代码	300220
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李丹	石慧	
办公地址	武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋金运激光大	武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋金运激光大厦	
传真	027-82943465	027-82943465	
电话	027-82943465	027-82943465	
电子信箱	whjydm@goldenlaser.net	smh1399@163.com	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内，公司从事的主要业务未发生变化，仍为高端数字激光装备制造业务和IP衍生品运营业务，其中:IP衍生品运营业务的收入已收缩至小规模，仅占公司总营业收入的1.16%，但其亏损对公司净利润影响较大。

(一)高端数字激光装备制造业务

1、业务概述

具体分为金属激光、柔性非金属激光和激光熔覆三部分。报告期内，该业务受国际贸易环境(关税政策等)变动的影响，导致海外市场订单波动并加剧了竞争。

2、产品及经营情况介绍

(1)金属激光业务

金属激光业务主要产品类型有平面激光切割机系列、光纤激光切管机系列、光纤激光三维切割机系列、光纤激光焊接机系列和自动化产线系统解决方案。产品广泛应用于汽车制造、五金制品、厨具、钣金加工、健身器材、航空航天、农用机械、工程机械、钢构建筑、造船行业、金属对外加工等领域。

报告期内，该业务2025年上半年因受国际环境的不确定性和产品降价影响，营业收入相比去年同期下滑32.18%，此幅度的营收下滑显示了多变化因素叠加的外部市场带来了更多更新的挑战。该业务团队在分析原因的基础上，快速展开调整，下半年围绕业务策略转型及产品矩阵重构展开了一系列的工作，将营收恢复至上年度同期水平。

鉴于近年随着激光设备厂商的集体出海，竞争加剧特别是同质化产品竞争导致毛利率普遍承压，行业技术壁垒持续抬升，加之国际贸易政策的频繁波动，该业务在产品上确立了从"单点爆款依赖"转向"全产品矩阵化"的战略变动，通过多品牌、多机型差异化策略，将产品系列根据应用场景与功能定位分为"核心驱动、稳健支撑、增量引擎、长效布局"的层级进行规划、开发、营销从而形成差异化竞争优势，平滑单一产品及市场波动带来的风险。1、产品方面(1)光纤激光切管机系列产品:立足智能化、自动化、模块化的设计原则，集中优势资源开发侧挂式全系列小管切管产品;集成极速自动上料与零尾料切割等技术的L12max新推后获得市场积极反馈;推出SO9极小管全自动上料机，解决了8-20mm极小管刚性差、易绞缠的痛点问题。(2)平面激光切割系列产品:以市场导向进行精细化优化调整。推进X3、X6等平行交换台及单台面设备的迭代研发，以降本增效;开发出U3-3D坡口系列设备，填补了公司交换台坡口切割设备的空白。2、研发方面:在激光切管这个垂直细分领域，研发强化软件算法、控制系统，使自动化控制与应用场景深度协同。研发团队打造的智能化、高精度、高速切管机，结合应用场景，形成了专用机型。此外，团队还通过优化内部制造能力，缩短从定制需求识别到成品交付的周期，增强对营销拓展的支撑。3、市场拓展方面:拓宽海外布局，赋能代理商，提高交付效能。依托在全球设立的30多家本土化代理商及位于欧洲的分支机构，一方面通过定期培训与技术支持，确保一线服务团队具备与总部同步的专业能力，实现跨区域的服务交互;另一方面通过建立区域性备件中心与响应节点，优化交付效率。这种"前哨式"布局较有效解决了定制化设备在海外市场的售后痛点，提高了本土化落地后的服务可持续性。此外，继续独立或携手境外合作商，在乌兹别克斯坦、韩国、意大利、阿根廷及土耳其等国家积极参展。

后续，该业务将立足"激光应用场景智能装备定制解决方案服务商"的定位，重点做好四方面工作:1)提升全流程效率，优化交付周期与测试体系，系统性缩短标准产品的备货与交货周期;建立跨部门协作机制，确保跨部门信息传递通畅、决策高效，从而提升公司应对大客户订单或复杂定制化项目的协同作战能力及执行效率。2)精益化成本控制，启动覆盖全流程的降本专项，降低固定制造费用，提升产品竞争力。3)提质系统化服务，推行"服务前置"模式，全面推广设备联网在线监测功能，利用先进技术在用户的设备故障发生前提供预警及主动服务。4)研发提速与AI赋能，深化模块化与系列化设计，积极拥抱AI技术。

(2)柔性非金属激光业务

柔性非金属板块的主要产品及应用未发生变化，其主要产品有数码激光模切机、大幅面激光裁床、视觉系列激光切割机、激光雕刻机、小幅面激光切割机及精密激光切割机等激光加工设备;主要用途是针对各类柔性非金属材料进行激光切割、打孔、雕刻等工艺;主要应用行业包括数码标签、印刷包装、汽车制造、电子电器、工业过滤、航空航天、医疗用品、户外运动、广告标识、数码印花、服装鞋帽等行业。

报告期内，该业务以客户需求为导向，持续技术创新驱动产品升级，深耕汽车制造、印刷包装等重点行业，持续巩固和提升在细分市场的竞争优势，实现主营业务收入同比增长8.94%。1、产品研发方面:持续推动产品向自动化、智能化、高端化方向升级，以巩固在重点行业的技术领先优势(1)在印刷包装领域，针对数码标签加工中对自动化断张功能的迫切需求，推出"自动化智能断张系统"，有效提升设备连续作业能力，使全自动数码激光模切机在高端印刷包装市场的渗透率持续提升。(2)在商标领域，开发的新一代全自动标识切割系统，实现了从材料上料到成品分拣的全流程自动化作业，针对性解决了行业长期存在的人工依赖问题，市场反馈积极。(3)在大幅面激光裁床领域，针对汽车制造等行业规模化生产中对加工效率的高要求，优化设备运动控制系统和光路设计，提升切割速度和精度。2、市场拓展:国内市场方面，一方面持续推动销售与技术团队深度下沉市场，逐步构建起覆盖汽车制造、印刷包装等高附加值行业的专业化服务体系，提高了国内市场的渗透率和客户满意度;另一方面，在华东地区设立直营办事处和技术服务中心，强化属地化服务能力，增强了市场响应速度和客户触达能力。国际市场方面，在巩固提升欧洲、亚太及中东等区域业务基础的同时拓展欧洲、大洋洲及南美等区域市场，逐步降低对单一市场的依赖度;通过完善本地化服务体系、加强国际渠道建设、提升产品适配性与交付稳定性，加强客户稳定度和技术支持能力，为国际业务提供有力保障。报告期内，共参与国内外行业高端展会8场，以提升品牌影响力。

鉴于非金属激光加工设备的应用领域正从传统制造业向多元化场景延伸(如新能源汽车、绿色包装、智能纺织等领域对内饰材料、隔音材料、过滤材料、可降解材料、激光雕花等精密加工需求的增长)，该业务板块将坚持"高性价比+定制化服务"模式，通过筑高产品技术壁垒、深拓重点行业以及优化国际市场布局，巩固和强化其在细分市场的较强竞争力和品牌影响力。下一步，拟重点围绕以下方面展开工作:1)推动行业应用向纵深发展。在巩固汽车制造、印刷包装等领域优势的基础上，积极拓展电子电器、复合材料加工等新兴应用场景，持续完善行业专用机型矩阵，提升解决方案的适配性和竞争力。2)加速设备智能化升级节奏。顺应制造业数字化转型趋势，持续推进设备控制系统与制造执行系统的数据交互能力建设，提高设备的在线监控、远程运维和工艺参数智能优化能力，助力客户实现生产过程的精细化管理。3)构建更加完善的服务体系。围绕重点行业和核心区域，持续优化售前工艺验证、售后技术支持等服务环节，提升客户全生命周期的服务体验，增强客户粘性。

(3)激光熔覆业务

激光熔覆业务涵盖激光熔覆系统集成和销售、耐磨耐腐蚀涂层加工服务，以及矿用设备耐磨零部件的制造与销售。公司相关产品及服务广泛应用于矿业设备的关键磨损部件防护、工程机械的易损件修复、石油钻探设备的防腐耐磨处理、海工船舶的关键结构防护、电力能源设备的高效运维以及钢铁冶金设备的耐用性提升等场景。

报告期内，激光熔覆业务整体运行平稳，实现的营业收入较上年同期略有增长，主要方面为:该业务依托稳定的客户合作基础与成熟完善的技术服务能力，持续深耕液压行业核心应用领域，通过新增激光熔覆系统及生产人员，有效补充了熔覆产能与人力的支撑;在电力能源、海工等其他工业应用领域，以灵活的订单方式开展激光熔覆修复或技术开发服务，营收尚未放大，但能在多场景应用中持续积累材料与工艺经验，技术适配能力得到进一步提升，为未来业务发展储备了技术潜力。该业务的研发围绕核心应用场景与客户需求，持续推进工艺优化与技术改进，不断提升方案适用性与产品稳定性，巩固现有业务基础，为持续经营提供技术支撑。另，耐磨金属零部件收入略有增长，成为该业务稳健运营的重要组成部分。与此同时，公司稳步探索国际市场机会，开展了客户对接、样品测试等前期工作，尚未形成规模化收入，主要为后续市场布局积累了经验。

因公司面临宏观环境变化、市场竞争加剧、主要原材料价格波动等多重挑战，叠加下游结算周期偏长、上游采购资金支付节奏紧张等因素，下一阶段:公司将坚持稳健经营、风险可控的总体原则，深耕矿山机械、能源装备等重点下游领域，聚焦能源领域关键设备在复杂严苛工况下的防护、延寿与修复需求，不断优化定制化解决方案，提升产品可靠性与市场竞争力，以高质量供给对冲外部市场波动;加强应收账款与现金流统筹管理，优化资金周转效率，增强抗风险能力;结合订单与产能匹配情况，动态优化产能配置，重点完善激光熔覆及配套机加工设备保障能力，合理优化人员结构，强化资源使用效率与成本管控，提升整体运营韧性。

3、经营模式

报告期内，公司高端数字激光装备制造板块的经营模式未发生变化，为集研发、生产、销售和服务为一体的经营模式。研发模式为自主研发、合作研发和产学研发等方式为主，采购主要以订单式采购为主，生产则以多品种、小批量、柔性化模式为主，销售采取直销和经销两种方式。

4、市场地位

报告期内，公司高端数字激光装备制造业务的市场地位未发生重大变化。金属激光业务在管材激光加工领域具有优势，产品的品类、技术升级及自动化在同行业中处于较为领先的水平。柔性非金属激光板块拥有多年的技术沉淀和行业应用经验积累，在新开发的细分市场的品牌影响力及竞争优势不断提升。

(二)IP衍生品运营业务

1、业务概述

IP板块的运营业务主要为潮文化盲盒类及文旅文创的IP衍生品运营服务，包括智能零售终端设备制造、IP产品运营和渠道运营。

2、产品及经营情况介绍

(1)智能零售终端设备制造

报告期内，公司未新增设备生产，主要是对在运营设备进行维护、改造。

(2)IP产品运营

在落实IP业务持续收缩规模的经营策略下，该业务根据自身资源以及细分市场情况，将运营的IP产品正从盲盒逐步转向到文旅文创产品。报告期内，盲盒方面:公司未新增开发IP产品，仅对外采购少量盲盒产品，重点是推进存货处置以提高资金周转率;文旅文创方面:主要以IP主题的文创产品运营文旅场景。公司依托文旅文博线下场景，利用积累的团队资源和现有的智能零售终端，以武汉市为中心，在湖北省内部分城市开发、设计和生产文旅文创产品进行销售。

(3)渠道运营

报告期内，渠道运营以IP小站自营品牌的线下直销渠道为主，主要是文旅文创点位持续拓展铺设，盲盒点位已裁撤至极小规模。下一阶段将继续增加文旅文创业务的机器铺设。

3、经营模式

报告期内，IP盲盒业务的经营模式:外采后通过公司的销售渠道自营直销为主。文旅文创业务的经营模式:以公司开发、设计、生产产品后通过公司铺设的售卖机渠道或B端客户销售为主。

4、市场地位

报告期内，文旅文创业务尚处于小规模市场投入阶段，机器铺设量少且大部分点位是下半年才进入的，主要在武汉及部分省内周边城市，市场份额小。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑否

单位:元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	285,015,881.44	300,177,221.28	-5.05%	299,704,099.93
归属于上市公司股东的净资产	63,334,795.33	61,859,938.89	2.38%	59,866,679.75
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	251,535,189.57	275,072,968.63	-8.56%	274,985,380.98
归属于上市公司股东的净利润	1,506,051.58	2,112,960.86	-28.72%	-31,496,530.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-4,260,482.22	-2,099,620.22	-102.92%	-29,425,774.59
经营活动产生的现金流量净额	-17,293,217.36	16,386,460.40	-205.53%	21,219,407.30
基本每股收益(元/股)	0.0100	0.0140	-28.57%	-0.2083
稀释每股收益(元/股)	0.0100	0.0140	-28.57%	-0.2083
加权平均净资产收益率	2.41%	3.47%	-1.06%	-40.68%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	59,285,007.32	56,557,647.93	62,452,783.10	73,239,751.22
归属于上市公司股东的净利润	2,769,930.84	-1,506,724.31	-259,873.12	502,718.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	709,523.78	-2,410,156.34	-1,546,680.32	-1,013,169.34
经营活动产生的现金流量净额	-21,036,881.88	-8,497,138.00	9,026,232.31	3,214,570.21

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	19,580	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,434	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况 股份状态	数量
梁伟梁伟	境内自然人境内自然人	35.85%35.85%	54,206,40154,206,401.00	0.000.00	质押	9,500,000
					冻结	600,000
赣州裕弘投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	5.24%	7,920,000	0.00	不适用	0.00
王益民	境内自然人	2.67%	4,035,740	0.00	不适用	0.00
北京汇宝金源投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.76%	2,660,578	0.00	不适用	0.00
王静媛	境内自然人	1.49%	2,252,436	0.00	不适用	0.00
新余全盛通投资管理有限公司	境内非国有法人	0.79%	1,187,860	0.00	不适用	0.00
常州炬仁光电系统集成有限公司	境内非国有法人	0.65%	982,175	0.00	不适用	0.00
王立军	境内自然人	0.65%	981,058	0.00	不适用	0.00
海坤控股集团有限公司	境内非国有法人	0.64%	960,000	0.00	不适用	0.00
吴健	境内自然人	0.39%	595,800	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、新余全盛通法定代表人梁芳女士为公司实际控制人及控股股东梁伟先生的姐姐。2、王益民与王静媛为父女关系，北京汇宝金源投资管理中心(有限合伙)、常州炬仁光电系统集成有限公司、海坤控股集团有限公司是王益民之子王立军所控制的公司。除上述之外，公司未知其他前10名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 ☑不适用

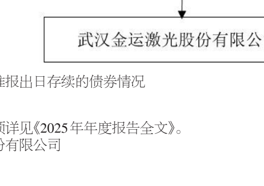
公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑不适用

三、重要事项

报告期内具体事项详见《2025年年度报告全文》。

武汉金运激光股份有限公司

法定代表人:梁萍

2026年4月23日

证券代码:301292 证券简称:海科新源 公告编号:2026-014

山东海科新源材料科技股份有限公司 2025年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 ☑不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 ☑不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	海科新源	股票代码	301292
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	尉彬彬	李玲	
办公地址	山东省东营市东营高新技术产业开发区邹城路23号	山东省东营市东营高新技术产业开发区邹城路23号	
传真	0546-7061006	0546-7061006	
电话	0546-7061006	0546-7061006	
电子信箱	dongban@hi-techspring.com	dongban@hi-techspring.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司从事的主要业务情况

1、主要业务

公司一直专注于锂电池电解液材料和消费化学品的研发、生产和销售。公司秉承"为全球绿色生活贡献力量"的使命，打造全球技术和市场领先的电解液材料龙头;做大做强消费化学品，聚焦绿色防腐、保湿、美白、润肤等日化产品线。

2、主要产品及用途

(1)锂电池电解液材料

公司生产的锂离子电池材料主要包括:锂离子电池电解液溶剂:碳酸乙烯酯(EC)、碳酸甲乙酯(EMC)、碳酸二甲酯(DMC)、碳酸二乙酯(DEC)、碳酸丙烯酯(PC);锂盐和添加剂:碳酸亚乙烯酯(VC)、氟代碳酸乙烯酯(FEC)、硫酸乙烯酯(DTD)、二氟草酸硼酸锂(LiODFB)、四氟硼酸锂(LiBF4)、双氟磺酰亚胺锂(LiFSI)等;同时开发新型溶剂羧酸酯系列产品，主要包括乙酸乙酯(EA)、乙酸甲酯(MA)、丙酸甲酯(MP)、丙酸乙酯(EP)、丙酸丙酯(PP)五种液态电池电解液溶剂产品。提升电池的倍率和低温性能，有效提升电池的高电压性能;以上均为锂离子电解液关键原材料，用于生产锂离子电池。锂离子电池广泛应用于新能源汽车、消费电子产品和储能等领域。

(2)消费化学品

公司醇类产品业务主要包括:食品级和医药级丙二醇、1,3-丁二醇、香精级一缩二丙二醇、1,2-己二醇、1,2-戊二醇、工业丙二醇和二丙二醇等系列产品。公司食品级和医药级丙二醇，主要应用于食品行业、医药行业和日化行业作为保湿剂、软化剂、溶剂等;以及应用在烟草行业作为烟用香精烟草保湿剂、防腐剂;公司1,3-丁二醇主要用于化妆品和个人护理品，被用作保湿剂和溶剂;香精级二丙二醇，主要应用在香精香料、有机硅、表面活性剂行业作为保湿剂、软化剂、溶剂等;1,2-己二醇，1,2-戊二醇主要用于化妆品领域作为保湿剂、防腐抑菌、溶剂等;工业丙二醇，在不饱和树脂、聚醚、农药、防冻液和除冰剂等方面用作增塑剂和溶剂。公司新增产品苯氧乙醇、二氯苯甲醇等适用于医药、化妆品、湿巾、家用洗涤用品等日化产品。

(二)经营模式

公司以"锂电材料+消费化学品"双轮驱动，采用研发、采购、生产、销售一体化自主经营模式，依托全球领先的产能与技术，为锂电及日化领域提供高纯化学品与一站式解决方案。

研发领域，作为国家级高新技术企业，公司始终以科技创新与品质管理为核心发展理念，聚焦新能源材料与消费化学品两大战略主业。在研发领域，公司已搭建起覆盖固态电池电解质、高纯碳酸酯溶剂、多功能添加剂及新型溶剂，以及日化防腐润肤保湿功效、合成生物学等在内的多元化研发平台，实现从产品合成到配方应用的全链条技术覆盖，构建起完善的研发创新体系与质量控制体系，持续夯实核心技术壁垒，为长期高质量发展提供坚实支撑。

采购环节，坚持战略采购、成本最优原则，构建规范透明的现代化采购管理体系。创新战略合作模式，与国内主流供应商签订年度合作协议，持续推进降本增效。强化跨部门统筹协作，优化原料控制指标，积极拓宽采购渠道，夯实供应保障基础。密切跟踪市场动态，加强行情研判，科学实施波段采购策略，合理优化库存结构，有效平抑价格波动风险，提升供应链韧性与综合运营效益。

生产环节，公司以市场为导向，将生产计划与客户需求相结合来组织生产。凭借先进的生产技术，生产装置得以连续运行，并借助APC等软件实现自动化控制，达成装置数字化、管理精细化，实时管控生产，提升工作效率，保障生产安全与高效。公司还对生产装置进行柔性化改造，能依据产品市场需求和价格变动，及时调整中间产品和最终产品的产量，实现经济效益最大化。

销售方面，公司锂电池材料业务:以直销为核心，产品需通过严格认证进入下游核心供应商体系。公司依托深度技术对接与定制化开发，服务全球头部电解液企业及新能源车企，形成长期稳定、壁垒显著的战略合作关系。该模式使公司直接对接下游研发需求，提供一站式解决方案，实现产品同步迭代与供需协同发展;消费化学品业务:以直销为核心的销售模式，产品需通过严格资质与品质认证进入下游合格供应链，公司以高端多元醇(丙二醇、丁二醇等)为核心，面向国内外头部日化、家清、食品企业，通过定制化开发、深度技术对接、配方应用指导构建高粘性合作。

(三)市场地位

公司作为全球锂电池电解液溶剂领域龙头企业、国家级制造业单项冠军示范企业、专精特新"小巨人"企业，在新能源电池材料与高端精细化工领域具备突出的市场地位与核心竞争优势。

1、锂电池电解液材料

公司是全球锂离子电池电解液溶剂龙头企业，凭借行业领先的技术、完整的产品线、多工艺多基地布局的优势和严格的品质管理，同时积极构筑健全的安全管理体系，全面推行卓越运营、挖潜增效，提升公司盈利能力和经营业绩，在电解液溶剂行业居于领先地位。同时公司积极拓展第二增长曲线，布局锂电池电解液新型添加剂、固态电解质及新型溶剂等产品，为全球电解液客户提供一站式服务。在巩固国内市场地位的同时积极拓展海外业务，市场占有率持续保持行业龙头地位。

2、消费化学品

公司是食品级和医药级丙二醇等醇类产品国内主要生产商之一，国内最大的一缩二丙二醇生产企业、国内最早的1,3-丁二醇稳定量产企业，在市场上具有较强的竞争力，有力推进我国食品级和医药级丙二醇、二丙二醇、1,3-丁二醇等产品的国产化替代。同时依托海外仓储的布局以及客户资源，产品出口量不断提升。产品通过多项国际权威认证，推动高端多元醇国产化替代，在细分市场具备较强定价权。

公司依托产品孵化平台，大力推进防腐、保湿、润肤和美白等系列产品研发，公司已经实现完成苯氧乙醇、二氯苯甲醇等新产品客户准入验证，积极丰富和扩产消费化学品产品线;公司积极响应客户需求，为客户提供配方型消费化学品解决方案。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑否

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	8,065,914,706.97	8,332,610,930.36	-3.20%	6,967,949,464.71
归属于上市公司股东的净资产	2,654,207,251.42	2,850,859,938.67	-6.90%	3,125,401,336.58
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	5,047,464,602.21	3,614,522,166.57	39.64%	3,362,583,572.38
归属于上市公司股东的净利润	-180,453,391.16	-267,007,444.96	32.42%	31,622,722.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-188,110,971.26	-269,769,346.40	30.27%	13,130,877.41
经营活动产生的现金流量净额	-407,327,542.15	157,857,664.44	-358.03%	-62,076,157.51
基本每股收益(元/股)	-0.81	-1.2	32.50%	0.17
稀释每股收益(元/股)	-0.81	-1.2	32.50%	0.17
加权平均净资产收益率	-6.55%	-8.93%	2.38%	1.25%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,127,023,249.94	1,189,208,934.61	1,337,189,826.53	1,394,042,591.13
归属于上市公司股东的净利润	-11,051,095.06	-31,779,485.67	-85,191,392.89	-52,431,417.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-14,019,931.52	-35,738,244.85	-86,178,768.21	-52,174,026.68
经营活动产生的现金流量净额	-253,208,236.32	4,921,663.93	-197,506,056.95	38,465,087.19

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 ☑否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	36,565	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	26,523	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况 股份状态	数量
山东海科控股有限公司	境内非国有法人	60.95%	135,793,999.00	135,793,999.00	冻结	32,167,392.00
国金证券－招商银行－国金证券海科新源员工参与创业板战略配售集合资产管理计划	其他	2.00%	4,460,079.00	0.00	不适用	0.00
中国建设银行股份有限公司－华富新能源股票型发起式证券投资基金	其他	0.67%	1,499,996.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	其他	0.65%	1,455,118.00	0.00	不适用	0.00
上海冲积资产管理中心(有限合伙)－冲积积极成长1号私募证券投资基金	其他	0.39%	858,394.00	0.00	不适用	0.00
山东海科新源材料科技股份有限公司－2025年员工持股计划	其他	0.38%	851,100.00	0.00	不适用	0.00
杨晓宏	境内自然人	0.33%	731,636.00	731,636.00	不适用	0.00
於奇	境内自然人	0.30%	664,749.00	0.00	不适用	0.00
上海银行股份有限公司－中欧产业前瞻混合型证券投资基金	其他	0.30%	660,000.00	0.00	不适用	0.00
上海沅沣投资管理有限公司－沅沣进取2号私募证券投资基金	其他	0.28%	628,212.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系或一致行动协议					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 ☑不适用

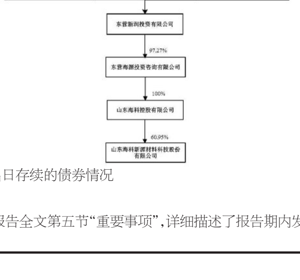
公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑不适用

三、重要事项

详见公司2025年年度报告全文第五节"重要事项"，详细描述了报告期内发生的重要事项。