

南京波长光电科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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（投资者交流会）
活动参与单位名称	中邮证券；万家基金；光大永明人寿
时间	2026年4月23日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 胡玉清 证券事务代表 汪奎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书介绍公司主营业务情况及2025年度、2026年一季度经营情况。</p> <p>2025年，公司持续深化“光学+”的发展战略，锚定“挑战高精度，成就大客户”的经营方针，持续加大半导体工艺能力建设及相关场景应用的研发投入，积极推广核心业务领域产品，深化产学研融合发展，把握半导体行业快速发展带来的市场机遇。2025年度，公司累计实现营业总收入4.65亿元，比去年同期增长11.71%；实现归属于母公司的净利润3,549.13万元，同比下降了3.97%。2026年第一季度，公司累计实现营业收入9,788.87万元，归属于母公司的净利润647.32</p>

万元，与上年同期基本持平。

## 二、问答环节

**1.介绍一下公司2025年度各业务领域的具体情况？特别是半导体及泛半导体业务有何进展？**

2025年度，公司实现营业收入4.65亿元，同比增长11.71%，其中，公司半导体及泛半导体业务领域实现收入7,597.11万元，较上年增长48.71%，实现了半导体等核心领域技术攻关与市场拓展的关键突破。作为公司核心战略赛道，2025年公司增购了离子束抛光机等高精度光学加工与检测设备，持续加大半导体及泛半导体领域资源投入与市场布局，业务规模、产品覆盖范围与客户合作深度逐步提升。产品端，公司用于PCB精密微加工、高端显示面板的各类远心场镜、接近式掩膜光刻平行光源系统、半导体检测用微分干涉（DIC）显微镜、半导体芯片制造/封装/量检测设备相关高精度光学元器件等核心产品持续放量。

红外成像光学方面，2025年，公司红外成像光学业务实现收入1.43亿元，较上年同期增长38.02%，实现显著修复与增长，核心驱动来自轻量化非制冷式红外成像场景产品的需求放量；消费级光学业务方面，2025年，实现收入2,017.86万元，同比增长71.99%，产品逐步迈入规模化交付阶段；国际业务方面，2025年，受全球贸易环境变化等因素影响，公司实现境外业务收入9,490.38万元，同比下降25.57%。公司始终坚持“境内+境外”双轮驱动的全球化战略，在马来西亚设立全资子公司睿思光学，作为未来投资建设精密光学产线的实施主体，对冲贸易壁垒风险。

**2.公司2026年一季度营收基本与上年持平，是什么原因？**

2026年第一季度，公司累计实现营业收入9,788.87万元，归属于母公司的净利润647.32万元，与上年同期基本持平。从公司整体经营情况来看，2026年一季度与2025年度无重大变化；从业务特点来看，因公司业务具有小批量、多规格、定制化占比高、以订单驱动生产的特点，客户及订单分布较广，受客户项目需求、研发生产及交付验收进度的影响，各季度收入占比会呈现出一定的波动。根据往年数据，Q1营收占比确实会小于其他三季度，但是从公司的客户类型和行业特点总体来看，季节性特征不明显。

### **3.公司预计2026年有哪些业务增长点？**

半导体及泛半导体业务是公司发展的战略重点，公司将持续加大资源投入，力争保持该业务良好增长态势。除此之外，激光业务中相对传统的信息与智能制造、新能源等领域，虽增速较缓但增长稳健。

红外光学业务方面，本年度该业务已实现较好修复，核心源于下游市场需求结构调整，非制冷式红外成像产品向小型化、轻量化、便捷化方向迭代，广泛应用于无人机、户外夜视、智能家居、安防及智慧城市等民用场景。公司凭借前瞻性技术储备与产能布局，自主研发的红外硫系玻璃材料具备成本低、重量轻、易模压量产等优势，精准契合该增量市场需求，公司对2026年该业务发展持积极预期。

消费级光学业务方面，公司相关产品主要涵盖VR Pancake光学模组及AR光机模组与组件，产品直接供应整机装配厂，最终交付终端品牌客户。尽管从公司整体营收及行业市场规模来看，AR/VR业务当前体量仍较小，但公司持续完善产能与工艺能力，千级/百级洁净间配套产线实现稳定运行，产品逐步迈入规模化交付阶段。随着终端产品逐步推向市场，公司期待该业务未来能成长为与激光、红外业务

规模相当的第三大业务板块，进一步丰富公司产品矩阵，提升公司抗风险能力与综合市场竞争力。

境外业务方面，公司长期坚持“境内+境外”双轮驱动战略，在新加坡设有全资子公司，客户覆盖全球多个国家和地区。2025年，受国际贸易环境波动影响，公司境外业务收入有所下滑。为持续推进国际化战略，公司于2025年10月在马来西亚设立全资子公司睿思光学，作为未来精密光学产线投资建设的实施主体。随着毗邻新加坡的马来西亚产能布局逐步落地，新马两地有望形成“前店后厂”的协同发展模式，为公司境外业务打造新增长点。目前该项目尚处于前期筹备阶段，相关进展敬请关注公司后续信息披露。

#### **4.公司目前是否有光通信相关业务？**

近两年来，以大模型为核心的AI技术爆发式发展，带动全球AI算力、AI终端需求持续激增，作为AI服务器关键一环的光通信相关技术成为光学技术的又一重要应用领域。公司长期专注于服务工业激光加工、红外热成像及消费级光学领域，提供各类光学设备、光学设计以及光学检测的整体解决方案，目前产品在该领域尚无直接应用。公司将持续关注该业务领域的商业机会。

#### **5.公司是否有资本市场融资计划？**

目前公司前期募投项目还没有全部结项，如果未来业务发展情况超出了短期产能规划，公司会考虑通过资本市场的融资工具解决资金需求，届时公司将按照规定履行审议程序和披露义务。

部分交流问题重复或已在前期的投资者关系活动记录

	<p>表中披露，本次不再重复披露。</p> <p>风险提示：公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息请以公司在巨潮资讯网和法定信息披露媒体刊登的相关公告为准。本次投资者关系活动中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月23日