

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：2024-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流会） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	国融基金、兴银理财、中泰证券、安信基金、东吴基金、中泰证券研究所、北海棣增投资咨询、北京泽铭投资、银华基金、国金电子、东海基金、进门财经、申万自营、朱雀基金、丹羿投资、申万菱信、景顺长城
时间	2024年10月30日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长 黄胜弟 财务负责人 唐志平 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 2024 年三季度业绩情况介绍</p> <p>公司主要从事精密光学元器件的研发、生产和销售，公司成立之初就精耕光学行业，现已成为国内激光和红外光学元件、组件的主要供应商。从下游应用领域来看，公司的光学产品作为下游设备的重要组成部分，能够应用于多个科技产业，包括 PCB 板、显示、半导体、动力电池、光伏、消费电子制造的工业激光加工，以及红外热成像中的刑侦救援、工业温度控制、户外夜视、监控安防等。</p> <p>2024 年前三季度，公司实现营业收入 2.77 亿元，同比上涨 5.91%，主要是境外业务的增长和国内 PCB、封测等领域激光光学业务的增长。归属于上市公司股东的净利润 3,081.62 万元，同比下降 27.73%，原因主要系人员工资、股权激励费用以及新增固定资产折旧与摊销费增加。公司第三季度归属于上市公司股东的净利润 202.06 万元，较上年</p>

同期下降 606.22 万元，净利润同比下降较多，其中公司实施 2024 年限制性股票激励计划，按照会计准则要求计提股份支付费用 484.50 万元，剔除股份支付费用摊销影响后，公司第三季度归属于上市公司股东的净利润 686.57 万元，同比下降 15.06%。

二、交流的主要问题及回复

1. 今年前三季度公司在半导体领域有多少营收？主要是哪些产品？

2024 年前三季度，根据公司内部的收入分类，在 PCB、显示、封测、光刻等半导体及泛半导体领域的营业收入约 3,000 万元，已经超过了去年全年泛半导体领域的营业收入（约 2800 万元），相关产品包括反射镜、聚焦镜、场镜等一些光学元器件以及平行光源系统等一些小型光学系统，应用场景有接近式掩膜光刻、直写光刻、封装测试、量检测等。

2. 公司产品主要包括激光和红外业务，其收入占比情况？激光和红外业务的毛利率分别在什么水平？

公司的产品根据应用领域主要分为激光光学和红外光学两部分，过去几年里，这两块业务比例大约维持在 7/3 左右，今年前三季度，红外收入占比有所下降。毛利率方面，公司 2023 年度综合毛利率在 37.6%左右，今年前三季度综合毛利率在 35%左右，分业务来看，激光业务的毛利要高于红外，特别是今年，公司红外业务受到原材料金属锗供应紧张、价格上涨等因素的影响，毛利率有所下降，导致了公司整体综合毛利率有所下降。

3. 公司第三季度收入同比增长，但从环比来看有所下滑，是什么原因？是因为季节性因素吗？如何展望四季度的趋势？

公司今年第三季度的营收 8,740.09 万元，较去年同期

增长了 10.88%，环比有所下滑，从业务特点来看，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。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，但是根据近年的数据来看，Q2 和 Q4 要略好于 Q1 和 Q3。今年四季度，公司激光业务板块的特色产品（PCB 精密激光微加工镜头）取得了一些具有一定持续性的增量订单，如果能够顺利实施交付，会对公司业绩产生积极影响。红外方面，今年前三季度，由于原材料金属锆涨价等因素导致业绩表现下滑，但是经过公司和产业上下游合作伙伴共同努力，其对公司的影响也在逐步被消化，按照我们预计，四季度红外业务的业绩表现也可能会有所修复。

4. 金属锆的价格继续上涨，原材料成本提升，我们红外业务的发展规划？红外业务分为工业和民用市场，公司的侧重哪些领域？

这个问题上面也提到了，原材料金属锆的价格上涨是公司红外业务毛利下滑的重要原因之一，公司会通过加强供应链管理、优化产品设计、寻找替代原材料等措施，以降低原材料价格波动对公司的影响。市场方面，就目前来看，中长波段制冷式红外成像光学产品市场化程度不是很高，公司已高德红外等国内主要的民营红外仪器装备系统龙头企业的重要供应商，公司未来将继续深度绑定大客户以获得更好的市场表现，同时公司也会拓展非制冷式红外成像光学产品业务，扩大公司红外光学产品的市场份额。

5. 上面说到的四季度取得的激光业务增量订单，具体指什么？

公司在往期的定期报告中就有提到，公司开发的适用于高密度柔性小型化的 PCB 精密激光微加工镜头在下游半导体

及泛半导体行业的应用领域取得突破，它是一款我们为国内 PCB 专用设备终端客户研发定制的光学镜头，可应用于 3C 电子等领域所需高密度柔性小型化 PCB 板激光微加工场景。随着下游消费电子市场需求在 AI 技术驱动下逐步复苏，部分 PCB 终端客户选择逐步扩充产能。作为设备的专用光学部件，我们的这款镜头也是实现了进口替代，帮助公司占领该类市场。目前公司已经获得了该客户金额超过千万元的订单，并且根据客户的产能规划，订单仍具有一定持续性。根据深交所相关规则，以上订单未达到法定的信息披露标准，公司后续将持续关注并按照相关要求履行信息披露义务。

6. 公司产品下游非常广泛，包括显示、半导体、PCB、新能源、消费电子、安防等等，按照不同下游去看，收入占比情况？

按照公司内部的收入分类，激光光学业务和红外光学业务是一种分类维度，由于这两种产品在下游具体的应用领域也有交集，我们内部还根据下游具体的应用领域做了另一个维度的分类。2024 年前三季度，营收按照占比由高到低的顺序来排列，第一是消费电子、激光标识、增材制造等信息与智能制造领域，占比约 50%，第二是户外夜视、检测、智能家居、安防等红外与安防领域，占比约 30%，第三是 PCB、显示、光刻、封测等半导体及泛半导体领域，占比约 11%，第四是光伏、动力电池、生命科学等生医与新能源领域，占比约 6%，最后还有一些其他领域，占比约 3%。

7. 公司海外业务的增速较快，前三季度公司海外收入占比达到多少？海外主要是哪些客户？在海外市场的未来目标和规划？

受益于公司不断地市场拓展和国际贸易形势的变化，公司今年境外业务取得了较快增长，今年前三季度，公司的境外业务收入已超过 9,500 万元，占比达到 34.6%，已经超过

	<p>了去年全年境外收入（9,439 万元），这是公司境内+境外双轮驱动战略取得的重要成果。公司的境外客户涵盖了亚洲、欧洲、美国、中东、拉美多个国家和地区，产品种类涵盖了激光光学和红外光学的各类产品。公司新加坡子公司拥有五六十人的销售及研发团队以及光学产品生产线，未来公司将继续利用境外子公司的区位优势，增加海外资源的投入，包括产能和人才团队的建设，加强市场渗透布局，通过全球直销的模式，持续开拓及维护海外市场。</p> <p>8. 公司持续布局 AR/VR 市场，AR/VR 产品目前的进展情况？预计何时放量？</p> <p>AR/VR 产品属于我们的消费级光学业务，相较于原来的工业级市场，是我们新涉足的领域，具有市场体量大、产品标准化程度高、单品价值量较低的特点，公司的 VR 光学产品系公司为国内光学 VR 整机厂家配套设计的 Pancake 光学模组产品，目前即将完成产品设计验证阶段测试并进入生产验证阶段。如公司该项目的推进以及下游客户终端产品的市场推广顺利实施，预计在未来可以形成批量化订单。</p> <p>其他交流事项已在前期的投资者关系活动记录表中披露，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。本次调研信息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>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 31 日