

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：2026-007

投资者关系活动类别	<div>☐特定对象调研</div> <div>☐分析师会议</div> <div>☐媒体采访</div> <div>☐业绩说明会</div> <div>☐新闻发布会</div> <div>☐路演活动</div> <div>☐现场参观</div> <div>☒其他（投资者交流会）</div>
活动参与单位名称	弘康人寿、睿远基金、南方基金、农银汇理基金、恒大人寿、安信基金、平安基金、诺安基金、华安基金、国海富兰克林基金、山东神光、广发基金、创金合信基金、银华基金、银河基金、鹏华基金、前海开源基金、富安达基金、国联基金、富国基金、信达澳亚基金、永赢基金、中银基金、长信基金、光大保德信基金、华宝基金、融通基金、金鹰基金、易方达基金、长城基金、汇丰晋信基金、嘉实基金、东方阿尔法基金、中金基金、中信保诚基金、嘉合基金、建信基金、中邮人寿、新华基金、华夏基金、国联安基金、国金基金、汇添富基金、申万菱信基金、东方基金、交银基金、中邮证券、中信资管、阳光资产
时间	2026 年 10 月 26 日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长 黄胜弟 董事 总经理 唐志平 董事会秘书 胡玉清 财务负责人 徐真伟

	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2026年前三季度经营情况</p> <p>2026年前三季度，公司锚定“挑战高精度，成就大客户”的经营方针，深耕半导体及泛半导体核心战略赛道，持续提升超精密光学领域核心制造能力。报告期内，公司在经营上多措并举降本增效，持续优化业务结构，激光智能制造、半导体及泛半导体领域、红外成像、AR/VR类消费级光学业务规模持续巩固，毛利率和净利润率水平持续回升。2026年前三季度，公司实现营业收入4.14亿元，同比增长19.94%，实现归属于公司股东的净利润5,010.30万元，同比增长94.47%，综合毛利率35.98%，较上年度综合毛利率提升4.71个百分点。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1.请问公司2026年前三季度产品结构有何变化？毛利率改善主要原因是什么？</p> <p>报告期内，公司实现营业收入4.14亿元，同比增长19.94%，其中，激光光学领域收入2.34亿元、红外光学领域收入1.34亿元、消费级光学领域收入2,497万元，占公司当期实现的营业收入比例分别为56.56%、32.26%、6.03%。过去两年，公司在半导体、泛半导体及消费级光学相关领域有较多资源投入，短期内大额的资本性开支、人才引入以及研发等费用的增加，使公司近两年利润承压。2026年三季度，公司前期投入的资本性开支项目已经基本实施完毕，新增设备、产线与工艺路径基本已调试成熟，进入产能释放期，固</p>

定成本摊薄效应显现，同时，公司持续优化业务结构，半导体领域相关高精度、高附加值产品占比提升，红外光学业务产品转型期结束，毛利率逐步修复。得益于公司在经营管理上的多措并举，降本增效，综合毛利率得到显著改善。

2.介绍一下公司前三季度半导体及泛半导体的业务情况？本期有什么新变化吗？

2026年前三季度，公司在半导体及泛半导体领域实现收入7,237万元。在半导体领域，产品主要还是一些光学元器件和小型光学系统，产品类型整体变化不大，但是随着公司与客户的合作力度和深度不断深化，相关产品收入体量同比大幅提升，公司会继续加大相关资源投入，提升半导体光学领域产品份额。在泛半导体光学领域，主要产品包括PCB精密微加工、高端显示面板领域所用各类远心场镜，其中适用于PCB制造领域的精密激光微加工镜头成功为客户实现进口替代，已成为公司激光光学业务核心增长引擎。2026年，随着下游市场变化，公司提供的产品从适配CO₂激光光源为主扩展至适配超快固体激光光源产品，但是由于不同波段光源适配的光学材料、工艺差异较大，客户需求切换，新定制化产品交付存在一定周期，收入确认存在滞后性。结合目前在手订单、发货情况及下游客户预期情况来看，如进展顺利，公司对PCB领域的业务提升持续保有较好预期。

3.公司披露了拟投资新建1.5亿元精密光学项目，请问该项目有何背景？主要服务哪些市场？

公司拟投资1.5亿元新建精密光学项目是公司深化“光学+”发展战略，践行“挑战高精度”方针的重要举措之一，该项目属于公司主营业务范畴，不涉及新领域。近年来，受人工智能技术爆发式发展的影响，精密光学行业作为支撑高端制造、半导体等战略性新兴产业发展的关键环节之一，迎来了

	<p>下游应用场景持续扩容的重大机遇。公司持续加大精密光学场景的工艺能力建设及相关应用的研发投入，积极开拓市场，在相关新兴应用领域营业收入不断提升。本项目的实施将新建精密光学元器件生产线，一方面通过购置高精度生产和检测设备以及工艺技术改进，提升现有部分产品的性能，提高交付效率和客户响应能力；另一方面，在精密光学加工及镀膜领域进行技术攻关，建立专用生产线，丰富高精度产品种类，进一步优化产品结构，扩大公司业务规模，满足公司精密光学产品在工业激光、智能制造等领域的需求。</p> <p>本项目实施尚需履行相关主管部门的项目立项备案、环评等审批程序，存在可能面临宏观经济、行业政策、市场环境、客户需求变化等外部不确定性因素影响，可能存在变更、延期、中止、终止或项目效益不及预期的风险。如在项目实施过程中涉及需要披露的信息，公司将严格按照相关监管要求及时履行信息披露义务。请投资者注意投资风险。</p> <p>4.今年公司红外业务和消费级光学业务情况如何？红外业务增量主要来自哪里以及公司如何看待红外业务发展预期？后续如何提升消费级光学的盈利能力？</p> <p>2026年1-3季度公司红外业务收入1.34亿元，营收增量主要来自于轻量化非制冷式红外成像场景应用。近年来，随着非制冷探测器的推出和普及，红外光学市场需求向小型化、轻量化、便捷化方向调整，公司凭借红外硫系玻璃材料的技术储备与产能布局，精准契合该增量市场需求，同时，公司深耕核心大客户和下游行业龙头公司需求，大客户销售占比持续提升，公司对该部分业务发展保持积极预期。</p> <p>消费级光学业务方面，2026年1-3季度公司消费级光学业务收入2,497万元，核心产品为AR光机模组与组件。公司将不断拓展下游市场和客户，持续完善产能与工艺能力，逐</p>
--	--

步扩大规模效应，不断提升经营管理能力和运营效率，持续提升消费级光学业务的盈利能力。

5.公司计提资产减值主要涉及哪些方面？

为了客观、真实、准确地反映公司2026年9月30日的财务状况，根据《企业会计准则》以及公司相关会计政策等规定，公司本着谨慎性的原则，对各类资产进行了全面清查，对存在减值迹象的资产进行减值测试，对可能发生信用减值损失和资产减值损失的相关资产计提减值准备，2026年前三季度公司发生各项减值损失共计-660.96万元。其中信用减值损失-332.14万元，主要系期末公司根据会计准则，对应收科目按照账龄组合计提坏账准备。公司下游核心客户资信状况良好，整体坏账风险可控。此外，公司严格按照企业会计准则，于资产负债表日对存货按成本与可变现净值孰低计量，对存货成本高于可变现净值的差额计提跌价准备，经测试，2026年前三季度计提资产减值损失-328.81万元。

公司本次计提减值事项，是公司按照《企业会计准则》等有关会计政策的规定执行，体现了会计谨慎性原则，公允地反映了公司资产状况，具有合理性，符合相关规定，不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情况。

6.公司本次董事会新聘任了王劲先生为副总经理，其主要分管哪块业务？

为适应公司发展需要、提升经营管理水平，董事会聘任了王劲先生为公司副总经理。王劲先生是材料加工工程专业硕士，曾任公司总经理助理，自2024年8月起任公司研究中心主任。王劲先生兼具深厚的光学材料研发背景和丰富的管理经验，履新后将主要分管公司材料及产品应用研发与生产工艺改进相关工作，助力公司持续提升精密光学技术研发能

	<p>力。</p> <p>7.公司首发前限售股已于今年8月解除限售，部分离任董监高锁定期也将在11月届满，主要股东是否有减持计划？</p> <p>公司控股股东、实际控制人及相关股东所持有的首发前限售股已于2026年8月23日解除限售，其中控股股东、实际控制人、公司董事朱敏女士，按照相关规定，其上年末持股总数的75%作为高管锁定股处于锁定状态；原董事、高管吴玉堂、王国力先生离任6个月的限售期将于2026年11月11日届满。公司管理层及核心股东对公司长期战略发展充满信心，目前公司未收到主要股东的减持计划通知，如有相关安排公司将严格按照监管规定及时履行信息披露义务。</p> <p>部分交流问题重复或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 10 月 26 日