

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：2025-007

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（投资者交流会）
活动参与单位名称	中邮证券、平安证券、汇添富基金、金信基金、华宝基金、创金合信基金、申万菱信基金、景顺长城基金、天弘基金、富安达基金、中金公司、中泰证券、东兴基金、深圳鑫然投资、杭州军璐投资、宝盈基金、恒生前海基金、中庚基金、华夏财富创投、欣平资本、正圆私募基金、昆仑健康保险、湖南八零后资管、广东锦洋投资、上海灏象资管、中银理财、中国人保健康、德若私募基金、中银基金、鸿运私募基金、西安江岳基金、上海嘉世私募基金、深圳尚诚资产、共青城鼎睿资管、上海益和源资管、江西彼得明奇资管、深圳前海华杉投资、上海合道资管、玄卜投资、中信期货、上海伯兄资管、上海禧弘私募基金、上海集成电路产业投资基金、上海呈瑞投资、德华创投、秋阳投资、深圳资瑞兴投资、上海鑫垣私募基金、新华基金、上海途灵资管
时间	2025 年 10 月 29 日、30 日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长 黄胜弟 董事会秘书 胡玉清 财务负责人 唐志平

	研究中心主任 王劲 微纳光学实验室负责人 周健宇 证券事务代表 汪奎
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司董事会秘书胡玉清介绍公司2025年度三季度经营情况。 2025年前三季度，公司实现营业收入3.45亿元，同比上涨24.66%，其中，第三季度实现营业收入1.22亿元，同比上涨39.57%，主要是应用于轻量化非制冷式红外成像场景的红外光学业务、PCB等半导体及泛半导体领域光学业务以及AR/VR类消费级光学业务的增长。利润方面，2025年前三季度，公司实现归属于公司股东的净利润2,576.43万元，同比下降16.39%，其中，第三季度实现归属于公司股东的净利润1,152.96万元，较上年同期上涨470.61%，环比2025年二季度上涨49.29%。具体经营情况详见公司披露的《2025年第三季度报告》。 二、问答环节 1.2025年三季度公司产品的收入结构是怎么样的？第三季度毛利率环比改善的原因是什么？ 前三季度，公司激光、红外、消费及其他三大业务板块的收入占比分别约为60%、30%和10%。其中，红外业务较去年同期有所恢复，主要受益于轻量化非制冷红外成像场景的市场增长；激光业务近年来整体保持稳定增长，今年前三季度半导体及泛半导体领域收入达5,540万元，占总营收的16%，同比增长85%。第三季度收入结构总体与前三季度相近。 从去年三季度开始，公司毛利率开始下滑达到低点，今

年第一、二、三季度持续改善。此前毛利率下滑主要受红外业务原材料市场波动等因素影响，尤其在2024年较为明显。今年以来，公司红外业务推进硫系玻璃原材料替代方案，成效显著，原材料波动影响减弱，下游产品需求结构也有所变化，推动红外业务逐步恢复；同时，毛利率相对较高的半导体及泛半导体业务占比稳步提升，也对整体毛利率回升带来积极影响。

2.2025年三季度的资产减值主要是什么？

资产减值主要为存货跌价准备。公司持续加强存货管理，三季度末存货账面价值为2.02亿元，较半年度有所下降。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，前三季度计提资产减值损失256.78万元。

3.公司半导体业务有什么进展？

2025年前三季度，公司半导体及泛半导体业务实现收入5,540万元，同比增长85%。其中，PCB业务收入已超3,000万元，同比增长超过200%；半导体光刻与封测业务收入达1,770万元，同比增长超110%。第三季度该业务收入合计超2,000万元，保持增长态势。

产品方面，交付品类与前期基本一致，增量主要源于现有客户产品交付数量增加。光刻设备相关产品聚焦于成熟制程的平行光源系统，以及先进制程光刻设备光源里的光学镜片。半导体业务是公司“挑战高精度”战略的重点方向，近期公司增购了离子束抛光机等高精度光学加工与检测设备，以应对半导体领域市场需求。新设备预计在年内至明年上半年陆续到位。

4.公司目前PCB的在手订单大概有多少？明年客户有什么指引吗？

前三季度，公司PCB业务收入已超3,000万元，同比增长逾200%，主要得益于一款适用于高密度柔性小型化的PCB精密激光微加工镜头实现突破。公司业务模式呈现小批量、多品种特点，客户订单通常按月下达、交付并结算。基于当前市场形势及客户反馈预期，预计第四季度订单保持充足。

近年来，随着人工智能技术爆发及其对多行业赋能效应的显现，作为“电子元器件之母”的PCB市场也在同步增长，特别是高端多层板、封装基板、HDI等细分领域增速明显，而激光加工设备在高端PCB加工中应用广泛，公司相关光学产品主要是集成在PCB加工设备中，在国内下游市场集中度较高，与核心客户深度绑定，已为其实现进口替代，目前正处于产品替代的交付期，未来订单预期良好。产品线方面，该系列仍有拓展空间，例如从适配CO₂激光光源延伸至固体激光光源的产品已通过验证并小批量交付，预计2026年可贡献增量。此外，公司已布局PCB激光直写成像（LDI）相关光学产品，未来具备增长潜力。为满足市场需求，公司正同步推进产能扩张与人员扩充。

5.传统激光智造业务今年表现如何？明后年怎么展望？

2025年前三季度，公司激光光学业务实现收入2.08亿元，同比增长约10%，占总营收的60%。激光业务作为公司核心业务，近年增长主要来源于半导体及泛半导体领域，相对传统的信息与智能制造、新能源等领域增速虽较缓但比较稳定。国家“十五五”规划建议明确提出“智能化、绿色化、融合化”发展方向，推动传统产业向智能制造与绿色制造转型。激光加工具备清洁、精准、高效、智能化程度高等优势，

应用场景广泛，智能制造属性突出。尽管行业已进入成熟阶段，但整体需求仍保持稳定增长，高端应用场景仍具备良好市场空间。因此，公司认为激光业务在未来几年将继续作为支柱业务，并将持续拓展应用领域、优化工艺，以保持产品竞争力。

6. 三季度里有提到轻量化非制冷式红外成像场景的红外光学业务在增长，这块主要是用在什么场景，算是红外新增业务吗？明年红外的增长怎么看？

2025年前三季度，公司红外光学业务实现收入1亿元，同比增长约84%，主要源于下游市场需求结构变化，非制冷式红外成像产品向小型化、轻量化、便捷化方向发展，应用于无人机、户外夜视、智能家居、安防与智慧城市等民用场景。公司凭借前瞻性的技术储备与产能布局，研发的红外硫系玻璃材料具备成本较低、重量轻、便于模压量产等特点，较好契合了这一增量市场需求。该业务并非全新业务，而是下游需求结构变化所带来的增长点。部分下游客户已披露的三季度业绩表现良好，公司对明年该业务发展持积极预期。

7. AR/VR出给哪些模组厂？三季度出货了多少套？消费级光学业务有什么规划/市场我们看有多大？有什么预期？

AR/VR属于消费电子新兴领域，公司产品主要包括VR的Pancake光学模组，以及AR的光机模组与组件，产品直接供应整机装配厂，最终交付终端品牌客户。目前，公司与单一整机厂家深度合作，今年前三季度相关业务实现收入1,100万元，同比增长约370%，已达去年全年收入的2倍。尽管从公司营收或整体市场规模看，AR/VR业务规模仍较小，但公司已完成首期“百级洁净间”量产线建设，产品设计与工艺路线已通过验证。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，给公司带来更加多元的产品种类，提高公司的抗风险能力和综合市场竞争力。

8.公司三季度海外业务结构及表现是怎么样的？

公司长期坚持“境内+境外”双轮驱动战略，在新加坡、韩国等地设有子公司、参股公司或营销网点，客户覆盖亚洲、欧洲、美洲、中东、拉美等多个地区，业务分布广泛，产品类别与国内基本一致。2024年，公司境外业务实现收入12,750.37万元，同比增长35%。2025年前三季度，受国际贸易环境影响，境外业务收入约8,100万元，同比有所下滑。为持续推进国际化战略，公司于今年10月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。公司经营海外业务多年，客户资源充沛且遍布全球，大部分境外业务由新加坡波长公司完成。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”的协同模式，增强国际业务竞争力。目前该项目尚处于前期准备阶段，尚未完成国内的ODI备案程序，其进展可以关注公司后续的信息披露。

此外，公司将持续关注国际贸易环境与关税政策变化，积极采取防范与应对措施，提升抗风险能力。

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。

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。
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	2025 年 10 月 30 日