

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：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	东北证券 武芄睿 敦和资本 叶滢 中信证券营业部 张欣	恒越基金 吴海宁 东方证券自营 曹伏飙
时间	2024年1月19日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长 黄胜弟 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、公司基本情况介绍</p> <p>二、交流的主要问题及回复</p> <p>1.能否简单介绍一下公司在海外市场的布局？</p> <p>公司在新加坡设立了全资子公司波长光电新加坡有限公司，拥有五六十人的销售及研发团队，还拥有一条光学产品生产线上，我们内部称为产品打样线，可以用于客户产品的快速打样或者研发测试。新加坡波长采用全球直销的模式，负责开拓及维护公司的海外市场，与亚洲、欧洲、美国、拉美多个国家和地区的客户建立了稳定良好的业务往来关系，使得公司产品能快速销售于各个市场，近年来，其每年贡献的收入大约为公司总收入的 30%。公司也有考虑未来在产能和团队建设方面进一步加大新加坡子公司的投入，以提升公司的国际业务占比。</p> <p>2.公司的海外业务都是通过新加坡子公司的贸易销售实现</p>	

	<p>的吗？</p> <p>公司的海外业务大部分是通过新加坡子公司来销售，少部分是直接通过国内公司销售。新加坡公司对外销售的产品不仅有从国内转出的贸易产品，也会从国内采购元件在海外加工、组装成组件后销售。</p> <p>3.2023 年，公司的激光光学产品和红外光学产品收入的占比如何？</p> <p>公司就是做激光业务起家的，激光光学产品是公司的强项业务，其收入占比较高，2022 年度，约占总营收的 70%左右，红外产品占比 20%多；2023 年度，公司的红外光学产品业务较好，收入占比有所提升，根据初步的统计，大约占公司总收入的 30%，具体数据及占比情况以公司最终公布的 2023 年年度报告数据为准。</p> <p>4.简单介绍一下公司应用于机器视觉领域的产品？</p> <p>目前公司在机器视觉领域的产品主要聚焦在智能光学检测领域，公司开发了可以用于光学镜片表面缺陷的自动化检测设备，另一方面，公司也开发了 AR 设备近眼检测镜头，可广泛用于 AR 眼镜成像质量检测。以上产品在某些场景下，可以实现替代人工对光学产品进行质检，适用于一些大批量、自动化程度较高的光学产品生产线，可以提高效率，降低成本。上述相关产品属于公司对于未来新兴领域的布局，目前尚处于产品研发改进或者小规模生产阶段，对公司收入的贡献占比较小。</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>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 1 月 19 日