

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研<input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访<input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会<input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（网上交流）</div>
参与单位名称	2025 年 9 月 2 日 中金公司 2025 年 9 月 4 日 中泰证券、新华资产、诺安基金、玖歌投资、杭银理财、兴业证券、人保资产、东方证券、景领投资、平安证券、招商证券 2025 年 9 月 5 日 东财电子、万家基金
时间	2025 年 9 月 2 日 2025 年 9 月 4 日 2025 年 9 月 5 日
地点	江苏省南京市江宁开发区铺岗街 398 号会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：鲍 洱 证券事务代表：施津煜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在遵守信息披露相关规定的前提下与投资者进行交流，交流内容不涉及未披露的重大信息。具体交流内容如下：</p> <p><b>第一部分：公司情况介绍</b></p> <p><b>第二部分：交流环节</b></p> <p><b>Q1：2025 年半年度公司经营情况如何？</b></p> <p>2025 年上半年，公司实现营业收入 31,895.12 万元，较上年同期增加 32.26%；实现归属于上市公司股东的净利润为 3,275.55 万元，较上年同期增加 110.36%。公司收入的增长主要得益于半导体领域、AR/VR 检测领域及生命科学领域收入的增长。</p> <p><b>Q2：国内光学产业在发展过程中，整体面临的主要挑战是什么？</b></p> <p>国内光学产业主要面临三类挑战，一是核心环节存在对外依赖，关键配套能力需自主突破；二是从技术研发到量产落地的转化难度比</p>

	<p>较大；三是全流程各环节均有技术门槛，整体突破难度较大。</p> <p><b>Q3：针对光学核心业务，公司有怎样的长期发展规划？</b></p> <p>公司的长期规划围绕核心业务的商业化落地展开，整体分为两个阶段推进：先通过一段时间的建设期，重点突破核心测量能力；再进入产能爬坡期，逐步提升产品的稳定供应能力。最终目标是通过自身能力提升，为国内相关下游设备的商业化提供支撑，填补国内光学核心领域的供给缺口。</p> <p><b>Q4：公司当前主要下游应用领域发展特点是什么？</b></p> <p>上半年，半导体领域是公司第一大业务收入，境内外客户增量都比较明显。生命科学领域，随着海外子公司业务的持续拓展与布局深化，和客户之间的合作逐渐展开，同时国内团队也一直在积极和下游潜在客户沟通送样，待客户验证通过，有望开展新的合作。AR/VR检测领域，由于客户业务发展拉动公司产品需求增加，上半年增速明显。</p> <p><b>Q5：公司在光学设备采购和供应链管理上，主要遵循怎样的原则？</b></p> <p>公司在设备采购上，优先选择技术成熟、稳定性强的供应商及设备，尤其是在前期研发阶段，为提高效率、确保研发和生产的顺畅，公司会综合考虑前期合作情况、产品需求、工艺水平等因素。在供应链管理上，公司会综合考量设备交付周期、后期维护成本等因素，平衡国内与海外供应链的适配性，同时保障关键设备的稳定供应，避免因供应链问题影响业务推进。</p> <p>除以上问题外，其余交流内容已在之前发布的投资者关系活动记录表中披露，本次不再重复披露。</p> <p><b>风险提示：</b>本记录表如有涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等方面的前瞻性陈述内容，均不构成本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	2025年9月5日