



◎记者 丁鹏

“从2012年7月在武汉光谷创立，到2026年5月在科创板上市，这14年，我们只做了一件事——深耕特种光纤，致力于让中国激光产业链上游有自己的‘光’之底气。”日前，长进光子董事长李进廷在接受上海证券报记者采访时表示，公司的每一步，都踩着国产替代的节拍，见证着中国光电子产业的崛起。

长进光子的核心产品掺稀土光纤，是激光产业链上游的核心材料，小到激光切割的工具，大到商业航天的激光卫星通信，都离不开它。在带领长进光子实现掺稀土光纤的国产化替代后，李进廷又在光通信、国防军工、商业航天等多个赛道进行了布局。

从攻克国产替代到多元布局

李进廷的创业之路，带着浓厚的学术底色。他毕业于中国科学院上海光学精密机械研究所，曾在烽火通信及烽火藤仓就职，深耕特种光纤领域多年。2012年创业时，李进廷是华中科技大学武汉光电国家研究中心的教授、博士生导师，在实践中亲眼见证国内产业对海外技术的依赖，坚定了他将科研成果转化落地的决心。

“最难忘的，是创业初期攻坚高端掺稀土光纤国产化。”李进廷向记者介绍，当时

长进光子李进廷：深耕特种光纤 筑牢国产“光”之底座

团队初创，面临设备短缺、资金紧张等困难，但大家憋着一股劲，始终没有放弃。从四处寻找场地、自筹资金购买设备、设备安装调试到拉出第一根稳定的光纤，都是创业团队用一个通商巨旦换来的。

经过多年攻坚，长进光子逐步构建起全链条自主可控的技术体系，掌握了从光纤设计、预制棒制备、光纤拉丝到性能测试的全流程核心技术。公司招股书显示，截至2025年末，公司已手握37项发明专利，成为支撑公司核心竞争力的关键所在。

在实现掺稀土光纤国产替代后，长进光子并没有停下脚步。“单一产品、单一赛道的发展模式，抗风险能力太差。”李进廷表示，特种光纤的应用场景广泛，唯有全面布局、多元发展，才能在激烈的行业竞争中站稳脚跟。目前，公司的超宽带L波段产品已进入国内主要光通信设备商的供应链，实现批量销售，保偏及抗辐射掺稀土光纤也已实现规模化销售，具备了明确商业化路径。

在光通信领域，长进光子与中国移动深度合作的相关产品已批量应用于中国移动400G全光省际骨干网，支撑高密度容量、低时延光通信传输，助力算力网络基础设施建设。

在商业航天领域，李进廷预计，未来3年至5年及更长时间段，公司的抗辐射光纤凭借高壁垒、高附加值属性，有望成为公司后续新的重要增长极。“航天器上的光纤，需要经过长期的可靠性实验，我们与国内龙头科研院所开展合作，已完成了多轮在轨实验，证明了我们的产品完全符合要求。”李进廷说。

筑牢技术壁垒与人才根基

作为一家深耕核心技术的科技型企业，

长进光子始终坚持高研发投入，全力筑牢技术壁垒。招股书显示，2023年至2025年，公司研发投入占营收比重分别为14.23%、13.89%和14.05%，累计研发投入超过8400万元。

“我们的研发投入，精准聚焦特种光纤主业。”李进廷表示，公司持续加大研发投入，攻克高功率、低损耗、特殊掺杂等高端特种光纤技术，巩固技术优势；同时，推动研发成果快速落地量产，形成订单收入，实现“研发—量产—盈利—再研发”的良性循环，有效平衡了长期技术创新和短期商业回报的关系。

在人才培养方面，作为学者型掌门人的李进廷有着自己的独到见解。他说：“我选拔和培养人才，最看重的就是长期专注、踏实深耕的特质，愿意扎根特种光纤主业，潜心技术研发。当然，也需要具备跨学科的专业素养和创新协同能力。”

为了留住核心技术人员，长进光子搭建了有竞争力的薪酬激励与股权激励体系，完善了研发平台与事业发展通道，将核心人才与公司的长期发展利益深度绑定。“核心技术人才是公司的宝贵财富，只有让他们感受到归属感和发展空间，才能让公司的技术优势持续保持。”李进廷说。

面对行业竞争格局与潜在经营风险，李进廷始终保持着清醒的认知。他介绍，公司已制定明确的应对策略：一是持续夯实技术与成本优势，通过工艺迭代升级、精细化管理，不断提升生产良率和效率，同步优化产品性能与收入结构；另一方面，坚持产品差异化与错位竞争策略，重点布局高功率、低损耗、特殊掺杂等高端特种光纤，与客户自供产品形成明显技术代差和定位差异，

有效避免同质化竞争。

剑指全球特种光纤龙头

从2012年的小团队，到如今登陆科创板的行业领军企业，14年的深耕细作，长进光子不仅实现了自身的成长，也推动了中国特种光纤产业的发展。在李进廷看来，这一过程中，资本市场对特种光纤企业的价值判断逻辑也在不断发生变化。

“过去，资本市场更关注公司的短期业绩、行业周期，以及核心技术壁垒、国产替代进度等要素。现在，大家看重光通信、商业航天及AI算力光网络等新兴赛道的增量预期，也聚焦公司高端产品布局和多业务增长的不确定性。”李进廷表示。

技术上的不断突破，让长进光子获得了资本市场的青睐。2022年8月，公司接受哈勃投资的战略投资，完成了从“技术积累”到“资本认可”的关键跨越；2025年3月，中国移动旗下中移基金以1亿元独家领投，公司前估值为18亿元。

产业资本的加入，为长进光子的发展注入了新的动力。李进廷介绍，哈勃投资、长江长飞、中移基金、华工创投等重量级产业资本先后投资公司，不仅带来了资金支持，也推动公司的全方位升级，让公司的治理架构更趋规范多元、股权结构更为均衡。

“未来，特种光纤行业竞争，核心比拼的是技术领先性和产品性能代差，当然精益求精、良率管控与产能规模等也很关键。”李进廷表示，未来10年，公司将坚持自主创新，立志把长进光子做成国内顶尖、全球知名的特种光纤龙头企业，携手行业伙伴共建中国特种光纤产业新生态。

技术进展如何？何时能够量产？科创板新材料产业链公司开启产业化竞速

◎记者 严晓菲

业务进展如何、何时能够量产——在5月26日举办的科创板“十五五”主题集体业绩说明会之新材料行业专场，莱特光电、金博股份、八亿时空、瑞华泰等新材料产业链公司就量产进度、产能建设、技术研发等投资者关切话题集体作答。

莱特光电投资10亿元打造石英纤维电子布项目，金博股份推进碳陶制动盘向“规模化放量初期”迈进，瑞华泰新产品打破国外技术垄断，八亿时空推动光刻胶树脂更大规模量产建设……新材料行业正迎来产业化加速落地的关键窗口期。

站在行业发展的“十字路口”，与会企业一边加快新项目投产扩产、推进产品规模化生产，破解从实验室到产业化的落地难题；一边持续深耕前沿技术创新，突破海外技术壁垒，以量产能力与技术实力双轮驱动，抢抓行业发展新机遇。

从项目落地节奏看规模化量产潜能

新材料产业的突围关键，在于打通从实验室技术突破到规模化稳定量产的闭环，量产能力决定了进口替代落地速度与行业长期竞争力。

莱特光电通过控股子公司莱特夸石，投资10亿元建设石英纤维电子布研发中心及生产基地项目。在被问及业务进展时，莱特光电董事长兼总经理王亚龙表示，该业务正处于产能建设阶段，项目各环节进展顺利，为后续正式客户送样及规模化生产奠定了稳固基石。具体而言：厂房建设加速施工，预计三季度实现封顶；核心生产设备已悉数完成采购，相关交付进程有序推进；现阶段已利用现有厂房搭建中试线，以加速工艺优化及正式客户送样准备工作；团队方面也提前完成生产人员配置与培训道场，全方位保障项目落地。

此外，莱特光电主营的各类OLED发光材料产品也在稳步推进量产。公司副总经理薛震称，公司Red Prime材料与Green Host材料稳定量产供应并持续迭代升级；Red Host材料已从少量供货阶段稳步迈入规模化销售阶段；Green Prime材料已完成客户量产测试并进入量产阶段；蓝光系列材料及CGL材料正处于客户验证加速期，力争早日实现量产突破。

金博股份的碳陶刹车盘已搭载于小米SU7 Ultra等热门车型，但对小米单一客户的高度依赖也让投资者质疑公司的量产能力。对此，公司董事、总裁戴朝晖回应称，随着国内主机厂新能源标杆车型的陆续搭载，碳陶制动盘的市场认知度与主机厂接受度逐渐提升，产业正从“小众超跑配置”向“规模化放量初期”跨越，有望向中高端新能源车型渗透。公司长纤碳陶制动盘已实现对多家主机厂的批量交付，占据了国内主机厂市场的主要份额，同时还与海外多家主流车企保持紧密技术对接与商务沟通，推动碳陶制动系列产品的国际市场的验证与应用，逐步打开海外增量空间。

还有公司已实现产品的稳定量产，并寻求进一步拓展应用新场景。据凯立新材董事长曾永康介绍，2025年公司氯化丁腈橡胶项目一期1000吨/年的工业生产线建设完成，截至目前已顺利产出橡胶产品并实现销售。未来，新能源、新型建筑材料和医疗用品等新兴行业快速发展将进一步带动氯化丁腈橡胶消费量的增长，公司也正在积极开拓市场阶段。

八亿时空光刻胶树脂产能也在持续释放。公司董事长、总经理赵雷称，公司光刻胶树脂已率先实现规模化生产，服务头部光刻胶客户，并已在晶圆厂验证通过实现量产。目前，公司仍在加大研发投入，更大规模的量产建设正在推进。

依托技术创新提升综合竞争力

新项目、新产品“从0到1”的突破，背后离不开扎实的技术研发支撑。

瑞华泰最新研发产品打破了国外技术垄断。公司董事会秘书李涛透露，公司自主工艺技术打破国外专利技术壁垒的新产品——TP1薄膜，已通过客户批量评测，订单规模持续提升，接下来也将着力稳定生产工艺、逐步提升生产基地产能，推动技术创新、逐步开拓新应用市场。

莱特光电在OLED前沿技术领域深耕。薛震表示，公司密切跟踪行业技术演进趋势，持续加大对叠层器件连接层（CGL）材料、蓝色磷光材料、窄光谱高色域MR-TADF材料等前沿方向的研发投入，助力产业链自主可控与创新发展。目前，公司已有叠层器件连接层CGL材料在客户端验证测试；前瞻性布局OLED蓝色磷光材料的分子结构开发，并与核心客户开展联合技术攻关，累计申请蓝色磷光技术相关专利数十项；同时，公司将高色域显示材料作为核心技术方向之一，重点布局局域化高色域技术与多重视态TADF（MR-TADF）材料研发，在窄光谱、高效率、长寿命的高色域材料开发方面取得阶段性成果。

新锐股份持续加大研发投入，不断推进技术创新与产业升级。公司董事长吴何洪介绍，公司硬质合金材料主攻高端牌号研发与工艺优化，实现关键材料自主可控，磨齿工具迭代升级产品，积极推进与全资子公司智利Drillco在潜孔钻具产品的技术融合，以及与其在武汉生产线的融合布局，深耕高端矿山市场；切削工具向高端数控刀具、滚齿刀等机器人零部件、PCB精密刀具延伸，突破涂层等核心技术；油膜产品则聚焦高端石油仪器仪表研制，参与行业标准制定。

斯瑞新材坚持技术创新驱动发展战略。公司董事长、总经理张航表示，公司将聚焦主营新材料细分赛道，持续强化高价值专利布局，巩固核心技术壁垒，通过前瞻技术布局与持续研发投入，夯实长期竞争优势，为公司业务拓展与高质量发展注入内生动力。

AI眼镜新品频发 产业链追“光”逐“芯”

◎记者 柴刘斌

AI眼镜的“iPhone时刻”尚未到来，赛道已然沸腾。进入二季度，雷鸟创新、阿里千问等厂商密集发布新品，谷歌则预告秋季推出首款AI眼镜。

市场热度之下，A股AI眼镜产业链加速追“光”逐“芯”。在带显示功能的AI眼镜中，光学部件占据近一半成本，适配户外强光场景的Micro LED显示技术成为企业重点布局方向。主控芯片同样是核心成本环节，占比两成至三成，恒玄科技、芯原股份等A股公司纷纷卡位布局。

AI眼镜新品密集发布

“AI硬件产品一个接一个出来，科技圈好久没有这么热闹了。”一位业内人士感叹。进入二季度，AI眼镜产业发展节奏显著加快，各大厂商密集推出新品、加速布局市场。

5月27日，雷鸟创新将正式发布雷鸟GT系列与雷鸟V4两大旗舰新品；5月20日，谷歌在Google I/O 2026年大会上宣布，其搭载Gemini的首款AI眼镜将于今年秋季上市；4月15日，千问AI眼镜S1宣布正式开售，并在5月升级了主动服务等一系列AI能力；玄景模块AI眼镜M6于2月开售，新品将于7月推出。

AI能力的提升，是近期新品的一大特色。华福证券大科技行业联席首席分析师骆奕扬分析，AI眼镜采用“硬件绑定AI服务”的商业模式，即消费者购买硬件后，可免费使用配套AI功能，无需支付软件会员费。行业后续大概率不会向购机用户收取持续服务费，而是依托品牌生态形成差异化。

从近期新品来看，实用性已成为AI眼镜摆脱小众极客定位、走向大众市场的关键。例如，回归到眼镜的功能属性，不少近视用户希望智能眼镜产品具备自动调焦的功能。

业内普遍看好行业长期发展前景。Meta创始人扎克伯格多次公开表示，AI眼镜将迎来“智能手机”时刻；雷鸟创新创始人李宏伟曾预测，AI眼镜的“iPhone时刻”将在2027年至2028年出现。

市场数据印证行业高增长态势。国际数据公司（IDC）数据显示，2025年全球智能眼镜市场出货量达1477.3万台，同比增长44.2%。其中，中国智能眼镜市场表现尤为突出，全年出货量为246万台，同比增长87.1%。IDC预测，2026年中国智能眼镜市场出货量将达到450.8万台。

行业高景气下，国内智能眼镜企业纷纷加快资本化节奏。4月1日，XREAL正式向港交所递交招股说明书，若公司IPO顺利推进，XREAL有望成为我国智能眼镜首家上市企业。3月，智能眼镜品牌Rokid母公司灵伴科技完成股改，为后续资本运作铺路。

产业链追“光”逐“芯”

“AI眼镜的硬件基本掌握在供应链，现在赚钱的主要是产业上游。”一位AI眼镜业内人士透露。

据了解，带显示功能的AI眼镜，技术壁垒



集中在光学显示与主控芯片两大环节，也支撑起产品较高的盈利空间。据业内人士透露，在一副AI眼镜中，光学显示部件成本占比达到四成至五成，主控芯片则占两成至三成。

设想一个场景，即用户在正午强光时佩戴眼镜外出，仍需清晰看清屏幕内容。这一刚需使亮度成为AI眼镜显示技术的攻关重点。有业内人士告诉记者，Micro LED是现阶段微显示技术中，最契合轻薄型、全天候、户外可用的AI眼镜显示方案。

上海显耀显示科技股份有限公司（简称“JBD”）是目前Micro LED赛道的头部玩家。截至2025年底，JBD Micro LED微显示产品已应用于近50款智能眼镜中，华灿光电也在加速推进Micro LED技术研发与产业化落地，公司AR眼镜领域单色显示模组将于今年上半年实现小批量出货，全彩显示模组正按计划推进研发。

赛道内新玩家持续入局。例如，宁波秋水半导体自研芯片架构，有效提升产品良率，其8英寸混合键合产线预计十月底前建成投产。公司创始人蒋振宇预判，未来1年内带显示功能的AI眼镜出货量有望达千万台。公司产线投产后将年产8英寸晶圆，对应年产1000万颗以上Micro LED芯片的供货能力。

就AI眼镜的自动调焦功能而言，记者与多位业内人士交流后发现，目前AI眼镜直接变焦面临三大难题：一是用眼健康风险。普通用户并非专业验光师，自行调节度数容易导致用眼过度或加重近视程度。二是成本与市场短板。变焦技术成本高，对应需求人群有限，且智能眼镜作为数码产品迭代周期为两三年，性价比远不及传统眼镜。三是行业生态冲击。变焦功能将颠覆传统眼镜行业生态，短期内难以推广落地。

AR终端成像主要分为Birdbath、光波导两大技术路线。水晶光电认为，AR光波导的竞争已从单一器件研发，升级为整体系统能力比拼，公司全面布局基础材料加工、光学设计、工艺制造等全产业链环节，同步拓展表面浮雕衍射光波导、体全息衍射光波导等技术体系。蓝思科技透露，公司在光波导镜片的量产已实现技术突破，下半年将实现批量交付，通过持续导入自有结构件和功能模组，持续提升单机价值量和利润水平。

主控芯片方面，目前多数AI眼镜仍采用高通通用芯片，该类芯片由手机芯片切割而来，并非专属定制。随着AI眼镜市场逐步放量，芯片环节价值凸显，多家A股公司顺势切

入赛道。

恒玄科技依托BES2800芯片在智能眼镜领域取得良好成绩，公司今年将推出混合异构系统的智能眼镜芯片，兼顾高性能计算与超低功耗需求，实现多模态、多感官与全天候续航一体化，预计下半年送样；芯原股份最新透露，公司已为某知名国际互联网企业提供AR眼镜的芯片一站式定制服务，还有数家全球领先的AR/VR客户正在与公司推进合作。

总体而言，当前AI眼镜市场体量有限，产业链多家公司虽已具备充足技术储备，量产布局却普遍趋于谨慎。“我感觉大家都想等一个确定性的爆发点，比如，行业出现一个消费者离不开的‘杀手级应用’的时刻。”骆奕扬表示。

广东省深圳市中级人民法院 关于拍卖证券简称“劲嘉股份”股票 (证券代码:002191,股票性质:无限售流通股)的公告 (第1次)

申请执行人交通银行股份有限公司深圳分行与被被执行人深圳市劲嘉创业投资有限公司、江口劲嘉房地产开发有限公司、张凌、深圳劲嘉投资控股有限公司、深圳羽意科技有限公司、乔鲁子、深圳市劲嘉房地产开发有限公司、深圳市信恒贸易有限公司、陈零越、深圳市永丰田科技有限公司、谢述借款合同纠纷一案【案号:(2026)粤03执1238号】，深圳市中级人民法院在执行过程中于2026年6月23日在京东网司法拍卖网络平台对被被执行人深圳市劲嘉创业投资有限公司持有的证券简称“劲嘉股份”股票（证券代码:002191，股票性质：无限售流通股）3500000股以及被执行人张凌持有的证券简称“劲嘉股份”股票（证券代码:002191，股票性质：无限售流通股）3000000股股票进行第一次网络司法拍卖（注意事项：实际起拍价为拍卖日前二十个交易日的收盘平均价乘以股数乘以80%）。有关拍卖事宜请自行登录京东网司法拍卖网络平台浏览。

