

# 浙江蓝特光学股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

股票简称: 蓝特光学

股票代码: 688127

编号: 20240912

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他: <u>机构现场调研</u>
参与单位名称	西南证券、国泰基金、兴全基金、民生证券、国投瑞银基金、熵盈基金、和谐汇一、南土资产、五地投资
时间	2024年9月11日~2024年9月12日
地点	公司行政楼会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书: 郑斌杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书郑斌杰先生作公司基本情况介绍</p> <p>二、回答投资者提问</p> <p>问题 1: 公司半年报显示, 无论是环比还是同比, 公司营业收入增长迅速, 但是单季度营业利润较一季度有所下降, 请问应该如何解读?</p> <p>答: 公司所处的光学光电子行业, 还是一个充满机遇的行业, 下游消费电子、汽车电子、5G 光通讯等领域的快速发展, 形成了许多潜力巨大的细分市场。公司凭借多样化的产品布局优势, 在 2024 年上半年度实现了业务规模的稳步增长。</p> <p>作为成长期企业, 公司在匹配下游市场的短期需求、中长期发展机遇方面做了积极应对。一方面, 公司持续推进储备项目的发展落地, 第二季度以来, 公司为储备项目进行了大量的产线调试、人员储备等前期准备工作。与 2023 年末相比, 2024 年上半年度公司新增固定资产 25,346.12 万元, 在职员工数量大幅增加, 设备折旧与职工薪酬上升对于利润存在一定影响。另一方面, 公司坚持技术创新、大力投入研发、</p>

做好技术布局，2024 年上半年研发投入达 4,598.72 万元，较去年同期进一步增长 68.31%，其中第二季度研发费用较第一季度呈上升趋势，也是为后续技术储备与产品应用拓宽打下基础。

问题 2：截至目前，公司今年微棱镜量产爬坡与后续意向订单情况如何？

答：公司微棱镜项目自 2023 年 6 月首次量产以来，经过一年来产业链上下游的协作，目前供应链更为成熟、各大厂商的量产保障能力、良率控制能力均有较大的提升，能够及时有效地对于下游市场需求做出反应。关于新一轮的微棱镜需求，公司已于第二季度末启动量产爬坡——截至目前，公司“微棱镜产业基地建设项目”与“微棱镜产业基地扩产项目”两条产线均处于满负荷量产出货中。

后续意向订单预计将由下游市场结合终端销售情况进行灵活调整，公司将做好人力与物力资源的充分规划，最大程度上满足客户的需求。

问题 3：目前市场对于微棱镜产品的高端升级与下沉应用抱有较大的期待与关注，请问公司目前相关技术储备如何？

答：从微棱镜产品在智能手机的应用来看，目前主要应用于长焦镜头中的“潜望式结构”，在实现光路延长的同时，可以优化长焦镜头模组的体积与性能。因此，微棱镜产品的下沉应用更多取决于各大厂商在中低端机型下放长焦镜头及“潜望式结构”的升级规划；公司也会在生产工艺、良率控制等方面做深挖，确保能通过优秀的成本控制，最大程度上支持下游各大厂商有关下沉应用的决策。

另一方面，随着近年来智能手机摄像创新趋势，微棱镜产品的高端升级也成为公司关注的重点。将各类微棱镜应用于长焦镜头形成“潜望式结构”是多家手机行业巨头的共同方案，该品类的市场规划具有长期性，现阶段公司的量产方案也是基于积极配合客户需求、经过数年的开发形成的产品——目前，公司的技术实力受到市场的广泛认可，正积极配合下游各大客户的开展预研试样工作，拓宽微棱镜产品

在不同规格、不同形态、不同性能材料中的可能性，持续优化和迭代产品性能；继续通过长期不懈的投入，寻求微棱镜产品在市场份额、单机价值量等方面的提升。

问题 4：请问安卓是否会有微棱镜的业务机会？

答：不同厂商之间微棱镜的现有技术路径存在较大差异。其中，国产手机厂商主流的微棱镜方案为通过传统的直角棱镜形成“潜望式结构”。公司依托长期以来在棱镜制造方向积累的技术经验，经过前期的送样验证，已与个别安卓厂商开展合作，目前已处于产线更新与调试阶段，预计可以通过较小的投资强度、较短的开发周期实现落地。

问题 5：消费电子领域中存在着大量的光学零组件的应用机会，请问公司对于智能手机中的镜片、滤光片等其他业务机会怎么看？

答：消费电子领域中，智能手机品类具有市场需求量大、迭代速度快等特征，一直是光学企业关注的重点。

现阶段，为了更好的成像效果，终端产品往往追求更大的 CIS 感光元件，这对于镜头模组整体体积控制提出了更大的挑战。而“玻塑混合”镜头通过加入高性能的玻璃镜片，可以实现比塑料镜头更优秀的性能表现与体积控制，并且已在部分终端产品中形成应用。从产品性能、整体良率、产能供应等角度出发，玻璃热模压非球面透镜属于目前有望满足上述高性能玻璃镜片需求的方案之一。公司凭借在玻璃热模压加工领域深厚的积累，对于公司团队在研发设计、生产制造、质量控制等方面具有信心，目前正大力推动前期预研送样准备工作，寻求业务需求落地的机会。

同时，智能手机中的成像、传感、感知等系统的对于精密光学元件还存在其他特定需求。公司将与下游客户保持密切沟通合作，做好定制化产品的开发。

问题 6：过去几年中公司玻璃非球面透镜业务迎来了较快的增长，从

半年报来看该板块业务的增速有所放缓，能否帮忙解读一下后续是否还有充足的增长动力驱动？

答：从下游市场来看，随着新能源乘用车市场渗透率不断提升、高阶智能驾驶的不断普及，车载市场对于高清摄像头、激光雷达等零组件需求也在不断提高。公司依托与下游的多家汽车产业 Tier1 级别供应商的合作基础，2024 年上半年度玻璃非球面透镜业务规模实现了稳健增长。其中，受益于终端市场特定品牌的热销，公司应用于激光雷达方向的部分产品实现了快速放量。此外，用于光模块的玻璃非球面透镜产品销售亦呈现较快增长。公司认为，结合车载、5G 光通讯、智能手机等多领域的需求来看，玻璃非球面透镜业务仍然有较大的增长空间。

问题 7：公司近两年资本开支较大，目前来看业绩兑现的效益符合预期吗？能否展望一下 2025 年以及后续的资本开支方向？

答：近两年来，公司资本开支主要用于成熟项目的落地投产。公司驱动业务规模增长主要途径为重点项目的开发、规模化项目的扩张。如公司的微棱镜项目经过前期的开发，自 2023 年 6 月正常量产，并经历了一轮扩产；公司玻璃非球面透镜项目在实现规模化量产的同时，为了匹配下游需求的日渐增长，也进行了产能上的扩张。上述项目均在投资到位后迅速投入使用，并能够及时产生效益。因此公司项目投资是基于对于未来落地实现的可行性，进行谨慎评估的结果。

2025 年的资本开支方向，主要聚焦于匹配下游需求的更新改造、新项目的前期储备、成熟项目的扩张，具体支出情况公司将结合对下游市场发展的预期进行实时调整。

问题 8：公司今年的研发投入较去年显著提升，请问主要是哪一方面的考虑，主要作何布局？

答：从研发投入的占比来看，2024 年上半年度研发投入达 4,598.72 万元，占当期营业收入的比例为 12.16%，也是处于合理的区间。公司

	<p>一直秉承着“技术为先，他无我有，他有我优”的经营理念，始终认为做好技术布局、形成技术优势，从而在关键市场爆发、新需求迫切需要满足的时候，能够第一时间切入市场、把握机遇，既能够实现优质的股东回报、也能够强化自身的市场地位。因此，公司会结合对于市场的积极研判、与战略客户的深度沟通，做好中长期技术布局和短期关键技术突破的统筹规划，做好研发的有序投入。</p> <p>目前，公司的研发布局紧密围绕主营业务展开，对于未来仍具有较大增长潜力的手机端棱镜透镜应用、AR 设备的显示玻璃晶圆需求、玻璃非球面工艺优化等方面进行投入，同时也对微纳光学等一些前沿技术的探索与应用进行储备。</p> <p>问题 9：请问公司下半年度的业绩指引如何？</p> <p>答：从公司近几年的发展脉络可以看出，公司部分业务会受下游备货需求存在季节性波动的影响，全年各季度的业绩表现会呈现出一定的波动。其中，终端产品（尤其是消费电子类产品）的需求受新品发布等因素的影响较大，下半年度公司面临更旺盛的下游需求。同时，2024 年度，公司也在积极推动部分业务领域的新需求、新应用、新客户的开拓，寻求产品结构与客户结构的更多样化，后续项目的落地或将为公司带来部分业绩增量。</p> <p>更多近期调研情况及重复性问题，也可查阅公司于上证 E 互动平台“上市公司发布”栏目刊载的各期《投资者关系活动记录表》</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 9 月 12 日