

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：20250430

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称	通过上海证券交易所上证路演中心参加业绩说明会的投资者
时间	2025年4月30日 14:00-15:00
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com/ ） 网络文字互动
公司接待人员姓名	董事长、总经理：徐云明先生；董事会秘书：郑斌杰先生； 董事、副总经理：姚良先生；财务总监：陈骏先生； 独立董事：潘林华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、回答投资者提问</p> <p>问题 1：公司非球面业务增速放缓，请问 2025 年该业务的业绩指引。</p> <p>答：尊敬的投资者您好！短期来看，玻璃非球面透镜业务的压舱石仍然是在车载端与光通讯端；从市场需求来看，这两方面也仍然有增长的空间，需要我们去积极挖掘。</p> <p>车载端，部分车企正在积极推进智驾下沉。如果行业终端进一步形成“智驾下沉”的共识：一方面，随着智驾应用下沉，将形成车载镜头及车载激光雷达需求数量的提升，进一步扩张上游光学器件市场的规模；另一方面，向价值量较低的终端产品渗透的降本压力，最终可能传导至供应链上游，对上游光学器件的定价议价形成倒逼——未来车载光学器件市场的发展挑战与机遇并存。</p> <p>光通讯端，随着 AI 等应用的算力需求激增，推动光通讯领域向更高带宽、更低时延的方向发展，也形成了对于高速光模块等产品快速增长的需求。</p>

公司非球面团队在技术攻坚、生产管控等方面一直在做深化改革，树立起长期的国产替代、从零到一的具有挑战性的开发目标。长期来看，公司也将继续以进取型的战略规划谋取更多的成长空间。

问题 2：公司在多次调研及报告中着重提出非球面产品在手机镜头玻塑化的巨大应用潜力，并介绍了公司积极对接客户及送样等情况，国内外头部手机客户已有两代以上旗舰产品使用了玻塑镜头。请问截止到一季度末，公司是否取得了具体客户突破？

答：尊敬的投资者您好！随着智能手机摄影升级，不断应用更大规格、更强性能的感光元件，随之而来的是摄像模组整体体积进一步增加、局部发热更加严重等问题，进而产生了对体积控制更优秀、耐候性更强的玻璃非球面透镜需求。

公司在玻璃热模压加工领域有着深厚的技术积累，同时在产能扩张上也保持着稳健投入。针对消费电子领域应用，公司在玻璃基材产品的技术储备上同时覆盖微棱镜、非球面透镜，并且均具有较强的行业竞争力。近年来，公司一直在加强人才队伍建设，力求形成系统化的开发能力，更好地快速匹配响应下游需求，同时长期保持自身核心竞争力，以参与到未来手机光学系统升级的长期角逐中来。

从进展上来看，安卓系厂商（尤其是在高端机型上）对于新技术、新产品的尝试往往会更加积极，在需求上可能较为小众，也同样有利于帮助国内供应链孵化新应用加速落地。目前，公司玻璃非球面透镜产品正初步导入安卓端手机的相关应用，后续公司也将配合下游需求、做好产品的深度开发、积极开拓新的客户应用落地。

问题 3：2024 年微棱镜项目存在季节性波动，一二四季度产能利用率低，固定费用较高，导致公司整体利润率水平较历史平均值大幅降低。2025 年一季度从营收情况看产能利用率有较大恢复，请问 4 月份产能利用率及二季度可见度如何？

答：尊敬的投资者您好！消费电子类需求一直呈现出较为明显的季节

性波动，公司整体周期也与行业周期保持一致——为了更好地满足下游旺季的产出需求，公司往往在上半年度就需要启动产线更新调试、员工纳新与培训等工作。同时，公司始终坚持创新驱动，基于目前存续的多项与客户保持密切沟通的在手项目、对行业前景的持续乐观态度，近年来公司在研发投入上也保持了持续增长。公司未来的生产计划仍然取决于下游需求的实时更新。

问题 4：请问今年迭代后的微棱镜产品单价和去年的产品价值量有变化吗？

A：尊敬的投资者您好！一般来说，对于成熟项目的产品，伴随着良率爬坡与技术成熟、通常会有一定的年降，整体来看价格会相对稳定；对于迭代升级产品来说，随着技术难度的升级，则可能释放新的价值量的空间。从全局来看，当前的微棱镜技术路线具备一定的稳定性，同时也存在长期的升级趋势。

问题 5：请问安卓系微棱镜单价如何？毛利率与大客户微棱镜对比如何？2025 年安卓系微棱镜是否还有新客户和更多市场增量？

答：尊敬的投资者您好！为了缓解业务季节性波动带来的资源利用率不足压力、加强对于成熟产品的横向市场开发，同时也为了更好地培养储备队伍发展，2024 年度公司以安卓系微棱镜为切入点，安排专项团队启动业务拓展，通过前期对接客户需求，完成了送样验证、产能配置，目前安卓系微棱镜产品已于 2025 年度正式启动出货。安卓系对于棱镜的市场需求目前还是以传统三角棱镜为主，市场竞争相对更为激烈。

光学产业作为一个优质赛道，未来仍有望在较长的一段时间内保持增长，公司对行业前景也保持乐观态度，同时有在积极做一些资源的储备，以应对未来扩张的机遇。公司也有意赋予专项团队在棱镜-平面加工工艺领域实现导入部分优质人才、做好前置产能储备的责任，在投入端会有一定体现，所以在毛利贡献上可能出现一定的波动，还是需

要结合未来市场的拓展情况来看。我们也期待在 2025 年以及未来的几年内，我们的专项团队能够贡献出一些业绩支撑的同时，为公司孵化出更多骨干团队。

问题 6：微棱镜产品生产完成后的缺陷检测方式是人工检测还是机器视觉？是否每个产品都需人工二次复检确保良品率？

答：尊敬的投资者您好！公司高度重视产品的质量控制与检测标准，在生产流程中积极推动信息化、自动化改革，通过设计开发高效的 MES 系统、加大对自动化生产设备的投入等方式，确保了规模化量产过程中对高品质的严格要求。在产品性能检测上，公司引进了国内外各种高性能光学检测设备和环境检测设备，引进了先进的精密检测仪器，保证了产品的良率和使用的稳定性。

问题 7：客户未来陆续有轻薄、折叠产品面市，超透镜（METALENS）技术在面部识别和前摄的应用正陆续导入，请问公司在这方面有何布局？

答：尊敬的投资者您好！超透镜（Metalens）是一种利用表面微结构来实现光学功能的光学元器件——通过先进的半导体工艺在玻璃表面进行加工，进而可以大规模、批量化生产出在产品体积上具有优势的平面结构透镜产品。公司前期立项开发“微纳光学技术研发项目”，已于 2024 年达到实际运用阶段，正是公司在微纳工艺开发、超透镜应用等领域展开的积极布局。未来各项应用的落地情况，也需要结合下游需求和试样验证周期等客观条件决定，新产品、新技术的应用往往也将面临下游更谨慎的论证和研判。

问题 8：公司玻璃晶圆毛利率偏低的原因？销量需要达到多少才能恢复到正常水平？

答：尊敬的投资者您好！公司玻璃晶圆主要应用于 AR 光波导、半导体、车载 LOGO 投影等领域，涉及较多的前沿应用的试样验证类业务

合作，量产规模对于毛利贡献会有一定的影响；同时，不同产品的工艺路线、材料应用存在差异，公司始终致力于通过优秀的生产管理经验和质量控制标准确保量产产品的稳定良率与效益。

问题 9: 能否介绍一下公司高精度玻璃晶圆的发展规划？2024 年有所放量是什么原因？高精度玻璃晶圆扩产是否纳入近期工作？

答：尊敬的投资者您好！公司始终高度重视大尺寸、高精度晶圆在 AR、半导体、车载 LOGO 投影等领域的应用，随着持续的技术进步、AI 应用驱动升级，下游市场需求在逐步增加。公司将保持积极研判、审慎评估下游市场成熟的趋势，合理安排产能布局，力求把握发展机遇。

问题 10: 能否介绍一下公司对光波导路线的看法？公司在哪条路线上深度布局？同行有公司声称与北美两大客户同步研发 AR 光波导模组，预计两年内解决大规模量产问题，我司是否有参与机会？公司对碳化硅衬底蚀刻路线怎么看？是否有技术储备？

答：尊敬的投资者您好！反射光波导与衍射光波导作为 AR 眼镜的两大主流光学方案，在显示效果、量产难度上互有优劣——反射光波导方案在全彩显示、光效等方面更有利于实现较好的性能表现，虽然可应用成熟的传统光学冷加工工艺，但制造流程复杂、容错率低，在良率提升与量产成本控制上可能存在难点；衍射光波导方案更容易实现优秀的可视角度，行业内也有做纳米压印、光刻刻蚀等半导体工艺量产的尝试，在下游的积极推动下、目前衍射光波导方案的大规模量产潜力逐渐有兑现的迹象，但在色散控制、低光效对光机的要求更高等方面仍有亟待解决的压力。

在光波导的材料介质选取中，高折射率材料往往能够带来大视场角的优势，产业链一直在探索高折玻璃、碳化硅以及其他晶体类材料的可行性。其中，碳化硅材料在高折射率、密度等方面具有显著的性能优势，虽然在量产端面临材料降本上的巨大挑战、仍需要国内产业链的

共同协力，目前也被作为 AR 眼镜实现更广视场角、更轻量化的重要选项，未来可能继续形成新的概念产品或者尖端产品线的应用。

公司在反射光波导、衍射光波导方案上均有做技术储备，也有感受到产业链下游部分企业对推动衍射光波导方案的意愿和信心。

在客户布局上，公司始终重视行业头部企业的平台优势。同时也能看到，与公司长期在玻璃晶圆业务领域达成深度合作的、全球领先的光学玻璃材料厂商、半导体工艺设备厂商等企业始终在 AR 领域保持着坚决投入——公司也将继续依托现有的合作基础、寻求拓展客户的机遇，将产品导入更多 AR 终端设备应用。

问题 11：请问截止到 4 月末公司在职工数多少？

A：尊敬的投资者您好！为了更好地匹配后续下游需求、配置能应对产能爬坡需求的成熟团队，公司通常需要在上半年启动员工纳新与培训工作。截至一季度末公司在职工数已超过 2500 人。

问题 12：公司预计上半年股权激励费用要分摊多少？与同期相比是什么情况。

答：尊敬的投资者您好！根据《2023 年限制性股票激励计划》《2024 年限制性股票激励计划》中“限制性股票激励计划的会计处理”，预计今年上半年股份支付费用相较去年同期 1540 万元略有增长。

问题 13：今年能否多组织几场调研，及时披露可公开的公司经营进度进展，给我们投资者多一些信心。

答：尊敬的投资者您好！感谢您的建议，公司将持续加强投资者关系管理，积极搭建与投资者近距离交流的桥梁和纽带。2025 年度，公司将继续保持信息披露真实、准确、完整、规范、及时、充分的一贯要求，持续完善投资者沟通体系。通过常态化组织业绩说明会、增加与投资者交流频次，邀请公司高管与主要项目负责人参与与广大投资者的交流等方式，让投资者能够及时掌握公司的资讯、认可公司与市场

	<p>积极沟通的态度。</p> <p>问题 14：请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。</p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司所处行业特点、行业地位、未来发展新趋势等请详见《2024 年年度报告》中第三节 二、（三）所处行业情况，谢谢！</p> <p>问题 15：请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。</p> <p>答：尊敬的投资者您好！光学光电子行业当前仍处于一个高速发展的阶段，前沿技术不断发展迭代、新兴应用不断涌现革新。从下游需求来看，以智能手机、AR、影像创作设备等终端产品为代表的消费电子领域对于光学元器件的需求仍然呈现出多样化、精密化的特征，仍然是最值得关注的市场之一；同时，车载电子、光通讯、半导体等领域的发展，也将对光学元器件不断提出的新的要求。公司将继续发挥和头部客户的技术合作的战略关系，积极参与到各大项目的前期预研中去。</p> <p>更多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	2025 年 4 月 30 日