

证券代码： 605118

证券简称： 力鼎光电

厦门力鼎光电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： LD20250725

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☒电话会议
参与单位名称	胤胜资产、远信投资、真科基金、彤源投资、中泰证券、招银理财、财道资管、天风证券、健顺投资、万家基金、南方基金、国盛证券、长城基金、国泰基金、申万菱信基金、金鹰基金、平安养老、国寿安保基金、淳厚基金、博普资产、民生通惠、金信基金、交银基金、东北证券等
时间	2025 年 7 月 14 日-2025 年 7 月 25 日
地点	公司会议室、电话会议
上市公司接待人员姓名	吴泓越（董事、董事会秘书、财务总监） 韩惠英（证券事务助理）
投资者关系活动主要内容介绍	一、向投资者介绍公司基本情况 力鼎光电自 2002 年成立以来，专注于光学镜头产业，拥有设计、生产、销售完整的业务体系和丰富的行业经验，定位为国际高端光学光电子细分领域市场的专业光学成像解决方案供应商。公司以确保产品质量为前提，以向客户提供不可替代的定制化镜头产品为目标，持续强化自主生产能力，不断优化产品工艺技术。发展至今，公司具备规范化、标准化的镜头组装制程和工艺，公司与核心团队在传统光学冷加工领域积累了二十年以上的核心技术，并已拥有自主研发的玻璃非球面镜片生产技术，以及规模化塑料非球面镜片及红外热成像镜片自主制造能力。现如今，公司已经能够为安防视频监控、车载成

	像系统、机器视觉、智能家居、视讯会议、无人机、无人物流、动作捕捉、计算机视觉等下游应用领域客户提供专业的光学成像解决方案和高品质的光学镜头产品。 二、互动问答： 1、公司半年度业绩预告净利润同比增加 53%到 72%，请简要介绍一下原因？ 答：公司光学镜头产销量提升，在专业安防、消费类、机器视觉、车载等大类领域的镜头销量都有所增加，专业消费类产品增长较多，公司在境内多年积极布局的低空经济领域相关产品销量比上年同期增长。 2、低空经济领域相关产品是指无人机镜头或是无人机光学模组？公司什么时候开始有无人机业务？ 答：公司主营产品是光学镜头，公司与国内外众多知名光学模组代工厂深度合作，共同向终端客户提供光学产品。公司很早进入了无人机应用领域，在上市前已经有相关产品，早年出口的无人机镜头主要是用于辅助农业智能灌溉的多光谱镜头，近年增幅较大的是小型专业级无人机的避障和主摄镜头。 3、公司现在有哪些无人机镜头？公司有什么核心技术优势？ 答：公司现在无人机镜头涵盖主摄变焦镜头、广角镜头、红外热成像镜头、避障镜头。专业类无人机多用于特定工业环境、测绘、灾害及农业等领域，下游客户近年来对搭载的光学镜头功能需求增加，再加上无人机本身就有限重的要求，此类镜头须攻克的技术难点较多，公司通过自有技术的多年沉淀，以及多年与客户的深度磨合，公司在实现无人机光学镜头的高清分辨、轻量化、小型化、高度集成化、多变倍、快聚焦、抗振动、抗冲击等方面均具有相应的快速开发和稳定品质管控能力。 4、公司无人机的客户主要集中在哪里？现在第一大客户
--	--

是大疆吗？

答：现阶段无人机镜头的销售以境内客户为主。公司常年以出口为主，多年来也一直在寻求境内市场的成长机会，重点关注有一定技术壁垒和利润空间的产品应用领域，低空经济领域是公司近年来的布局重点之一。目前，公司没有与大疆批量合作。

5、公司的微光夜视产品和红外热成像镜头的区别是什么？应用在哪里？

答：微光夜视是通过增强放大月光、星光等微弱信号，依赖对可见光到近红外光高度敏感的探测器辅以计算光学算法成像。红外热成像是探测物体自身辐射的不可见红外光源，通过温差生成温度分布图像。两者都有夜视观测功能，但主要根据客户不同应用需求进行选择，微光夜视成像清晰，可辨识人脸五官和衣物细节，适合清晰的目标识别需求，而红外热成像不呈现颜色细节，但借助其较强的穿透力，可穿透烟雾、雨雪及雾霾，在远距离下发现热源目标。

6、招股书上看到亚马逊也是公司客户，目前和亚马逊合作的业务有哪些？

答：亚马逊一直是公司重要客户，早年主要是向亚马逊旗下企业提供门铃内置光学镜头。亚马逊目前在全力发展全智能自动化无人分拣、物流及配送服务，公司也正在为其相应的智能分拣机械臂、无人配送车及装运机器人提供光学镜头开发服务，但目前销售占比不大，对公司本年业绩暂无重大影响。

7、公司产品有没有机器人应用方向，是否有人形机器人的产品？

答：机器人应用主要也是实现相应目标功能的无人化和自动化，刚才提到的正在为亚马逊开发的产品也属于此类，但其实公司很早就有用在扫地机器人、割草机器人及智能物流分拣等无人自动化领域的光学类镜头产品。目前公司没有具体产品

	应用在人形机器人，但在产品技术层面，公司也具备相应的开发能力。 8、是否有光刻机相关的业务？ 答：公司目前没有光刻机的相关业务。 9、公司有直接向军工领域的单位提供产品服务吗？ 答：公司不具备国内军工资质，不存在直接向军工领域的提供产品服务的情形。 10、请介绍下公司研发技术人员情况，多项目同期开发能力，产品开发周期多久？ 答：公司目前有研发技术人员大约 150 人，公司在光学镜头行业深耕 20 多年，公司研发团队具有资深的专业背景和丰厚的技术积累。公司目前可同期开发 40 余个项目，项目自确认初步参数规格至样品交付从 3-6 月不等，甚至更长。 11、公司海外销售量大，关税战对公司的业绩影响如何？针对上半年的美国加征关税行为，公司是否有恐慌性备货？ 答：关税战对公司上半年业绩的负面影响有限。一般而言，除成本因素外，客户也需考虑现有生产和新开发合作的稳定性，短期内，客户因关税而取消合作的可能性低，公司也将时刻关注此类风险。公司产品的原材料主要来源国内，不存在恐慌囤货境外原材料的情形。对客户端而言，起初个别客户会因关税问题而短期加大向公司采购，但近年全球经济复杂多变，全球制造企业对自身备货都愈发理性，最后客户均未发生恐慌性向公司大量提货的情形。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 7 月 28 日