

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: 20250825

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 ☐ 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 8 月 25 日 16:00-17:00
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	一、回答投资者提问 问题 1：玻非透镜和 AR 晶圆营收增速多少，具体原因有哪些？ 答：报告期内，公司玻璃非球面透镜、玻璃晶圆业务发展情况如下： 玻璃非球面透镜：公司持续跟踪下游车载电子、光通讯应用的发展趋势，积极孵化智能手机、手持影像创作设备等成像类新应用项目落地，通过新设备、新员工的有序导入，继续稳步扩大产能匹配下游需求的增长。受益于多品类应用市场空间的扩张，报告期内公司玻璃非球面透镜业务实现收入 15,232.53 万元，较上年同期增长 23.89%。 玻璃晶圆：公司以围绕客户定制化需求进行专项开发为核心策略，积极参与到各大客户的预研试制项目。公司依托与全球领先的光波导方案厂商形成的战略协作关系，匹配下游衍射光波导全彩方案需求，目前已推出可导入多款终端量产方案的玻璃晶圆产品。在 AR 显示、半导体等领域的应用受到市场持续关注和投入作用下，报告期内公司玻

	璃晶圆业务实现收入 4,729.98 万元，较上年同期增长 50.97%。 问题 2：公司本季度毛利率进一步提升，高毛利产品主要包括哪些？毛利增长具体原因是什么，未来能否继续保持毛利增速？ 答：公司各业务板块的营收与成本情况请关注定期报告中披露的具体内容。报告期内，得益于公司整体业务规模的扩张，较好地分摊了非旺季的设备折旧、员工储备等固定支出的成本压力，毛利率相较去年同期有所提升。 问题 3：公司目前产能利用率是多少，有无进一步扩产计划？ 答：公司不同业务板块结合下游需求的季节性波动与项目生命周期进行全年产能规划。在产能扩张上，公司比较重视结合下游需求稳步推进，同时优先保障核心设备的战略性储备；伴随着新设备、新员工的逐步导入，公司的部分板块的产能潜力也会得到有序释放。 问题 4：公司目前有哪些最新研发进展？未来研发重点布局的领域有哪些？ 答：公司研发进展请关注定期报告中披露的在研项目具体情况。谢谢！ 问题 5：公司在 XR 领域营收占比到多少，目前市场增速如何？公司在该领域有哪些相关产品，表现如何？未来如何进一步布局？ 答：公司在 XR 领域应用的产品主要为玻璃晶圆及相关产品。 光波导显示组件作为 AR 眼镜的核心组件，是下一阶段 AR 眼镜规模量产与体验升级的重中之重。公司通过供应多种材质的晶圆产品与全球领先的光波导方案厂商形成战略协作关系，匹配下游衍射光波导全彩方案需求，目前已推出可导入终端量产方案的玻璃晶圆产品。 在 AR 领域的市场开发上：向上游，公司主动寻求与原材料厂商共同建设配套产业链的合作机会，围绕大客户在多种材料、大尺寸规格方面的定制化需求进行协同开发；向下游，公司与终端厂商积极建联，
--	---

	在与国内外多家光波导厂商达成了广泛的合作关系的同时，重点关注具有行业领先地位的终端客户与光波导方案供应商。 目前，公司的玻璃晶圆产品已经导入多款终端 AR 眼镜应用。尽管基于使用效果、成本等因素考量，行业量产规模尚未达到放量阶段，现阶段对公司业绩贡献较小——AR 应用在未来若干年内是值得重视的潜在市场。 问题 6：公司目前在光通信与半导体领域的营收占比大概是多少，光模块的市场需求激增对公司来说有哪些机遇？公司目前相关产品在该领域表现如何？ 答：公司目前在光通信与半导体领域的产品应用主要包括玻璃晶圆、玻璃非球面透镜。受益于光通信、半导体领域等方面需求的增长，报告期内公司相关产品销售规模均有提升。 问题 7：公司目前在智能手机中的应用产品包括哪些？未来如何推动渗透率将提升？ 答：公司目前在智能手机中的应用产品主要包括微棱镜、玻璃非球面透镜。近年来手机光学硬件升级一直是长期趋势，国内外终端企业都在持续进行光学创新，集成化、复杂化的硬件需求双轨并行。如果需要模组中同时实现改变光路、聚焦成像等多种功能，可能会形成加工工艺更复杂、良率保障难度更高的复合光学元件需求，该类应用与公司目前实现的手机应用相比，在单机价值量可能会形成进一步提升，叠加消费电子行业巨大的放量潜力，有望为公司带来更多业绩成长驱动力。公司一直与国内外客户保持积极合作，凭借自身在光学棱镜、玻璃非球面透镜领域的积累协助客户探索创新升级的可行性，寻求更多定点项目合作的机会。 问题 8：歌尔、舜宇近期开展了重磅业务和股权合作，打通了 SRG 刻蚀衍射光波导的大规模量产路径，同时舜宇和天岳又签订了 12 英寸
--	---

	产品的战略合作。请问：在 SRG 技术路线中，高折玻璃晶圆的应用趋势如何？公司判断未来玻璃晶圆是否是该路线的主流材料？光学级碳化硅在 3 年内是否存在大范围取代高折玻璃的趋势？ 答：目前高折玻璃、碳化硅及其他晶体材料受到了下游的广泛关注，不同材质晶圆各有优劣，产业链在不同基材上纷纷开展了尝试。公司配合下游客户积极开展了多种材料晶圆的工艺储备，以实现针对不同应用场景、不同价位的终端产品的应用可能。 问题 9：META 9 月新品采用了阵列光波导技术路线，由肖特马来西亚工厂加工，公司是否向肖特供货玻璃晶圆？ 答：公司始终重视行业头部企业的平台优势，在 AR 应用上面向客户开展了广泛联络与积极布局。公司以围绕客户定制化需求进行专项开发为核心策略，积极参与到各大客户的预研试制项目。公司依托与全球领先的光波导方案厂商形成的战略协作关系，匹配下游衍射光波导全彩方案需求，目前已推出多款可导入终端量产方案的玻璃晶圆产品。具体客户情况涉及商业保密，谢谢！ 问题 10：据公司一季度业绩说明会和中报披露，员工 3 月末在职人数超 2500 人，中报披露 2800 余人，但公司 4/5/6 月均进行了大规模招聘，有招聘显示单次招聘人数就达 600 人，公司披露的员工人数是否准确？差异是什么原因？ 答：受产能需求季节性波动、季节性用工短缺及日常员工流失、公司新建产能人员补充等多方面需求影响，公司有计划地开展了持续性的员工招聘工作。公司信息披露内容符合公司 2025 年 6 月 30 日的实际状况，谢谢！ 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》
附件清单(如有)	无

日期	2025 年 8 月 25 日
----	-----------------