

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: 20251121

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 11 月 20 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、回答预征集及现场的投资者提问 问题 1：公司三季度玻璃非球面产品呈现良好增长趋势，请问支撑该业务的车载/光通讯/手持影像设备等的需求是否有持续性？ 答：玻璃非球面透镜的市场需求，核心源自玻璃材质在折射率、色散、耐候性等性能上优势以及精密热模压工艺所能实现的高精密、大规模的量产优势。车载应用中对于光学元件的环境耐候性有较高的要求，消费电子应用中对于光学元件的精密化、集成化的要求是长期趋势，同时也有很多的新兴应用正在不断形成对玻璃非球面透镜的需求——因此，该类业务仍然处于一个具有发展潜力的阶段，也是公司现阶段着力发展的重心之一。 问题 2：公司应用于光通讯的玻非产品，是否与海外大厂如菲尼萨等建立合作？	

	答：在光通信领域，公司与行业知名的光模块厂商建立了合作关系，为客户提供精密光学元件产品。公司也将持续聚焦光模块市场的巨大潜力，开展与下游更多客户的接洽，投入技术力量开发多样化的产品、在不同技术路线上做好技术储备。具体客户情况涉及商业保密，谢谢！ 问题 3：公司玻璃非球面业务近期势头良好，请公司介绍下玻非业务三季度营收、毛利情况，车载、光模块、玻塑、手持影像设备等下游的构成情况。 答：受益于下游汽车电子、消费电子、光通讯等市场的对于玻璃非球面透镜产品需求的不断增长，公司规划的扩建产能随着设备陆续到位、人机效率提升得到进一步释放，公司玻璃非球面透镜业务在第三季度相较去年继续释放了有力的增长动能。其中，下游高速光模块应用的需求增长显著，成为驱动玻璃非球面透镜业务持续增长的新引擎。 问题 4：市场高度看好公司玻璃非球面产品在高速光模块的应用前景。近期有报道指出，全球 EML 光芯片积极扩产但仍供不应求，预计 2026 年全球 100G/200G 光芯片出货量将近 2.5 亿，释放较大规模的玻非新增需求，甚至深刻影响全球玻非产能供需关系，据称公司与国内光模块 S 客户深度绑定，除此之外，公司是否与国内其他一线光模块客户建立供货关系？ 答：随着人工智能、云计算等应用的快速发展，对数据大规模存储与传输的需求形成了一种新兴的市场增量。其中，高速光模块市场近年迎来快速发展，为光学行业带来了巨大的发展机遇。从技术路线上看，目前各大厂商仍处于多种技术路线并行的阶段，存在硅透镜、玻璃透镜等多样化的光学元器件需求；同时，长期技术路线仍有较大的不确定性——针对上述市场，公司将聚焦光模块市场的巨大潜力，进一步开展与下游客户的接洽，投入技术力量开发多样化的产品、在不同技术路线上做好技术储备；同时以市场需求为指引、做好成熟产品的产
--	--

	能规划与交付保障。 问题 5：公司多次介绍微棱镜长期的升级趋势会带来价值量提升，近三年产品均为小幅升级，价值量稳定。请问公司在研的“三胶合高折射率材料微棱镜”和“复合结构高折射微棱镜”两款产品，从用料成本和工序上较现有微棱镜来看，是否将带来价值量的较大提升？ 答：智能手机的影像升级是一种长期趋势，通过引入具有折射率高、耐候性好的玻璃光学元件可以在光学性能、体积控制等方面为手机的摄影体验带来提升。从光学设计上来看，更复杂的光学结构将对于加工难度、良率控制等方面带来更大的挑战。更高的技术门槛往往决定了产品是否存在有利于公司发展的议价空间。同时，供应链能否解决量产保障与成本控制难题也是下游厂商在不同技术方案中取舍的关键因素。 问题 6：iPhone17 的大卖是否将显著提高四季度微棱镜产线产能利用率？ 答：公司的生产计划主要结合下游实时需求进行灵活调整，合理运用、调配人力、物资等各项生产资源，确保运营效率。2025 年，公司持续跟进客户新机型的升级需求、匹配客户年度总需求增长的规划的同时，新开发的其他类微棱镜产品也已顺利切入了新的终端客户应用，光学校镜业务整体规模已经取得了较大增长。 问题 7：公司三季度玻璃晶圆业务营收、毛利率同比情况。 答：随着下游 AR、半导体应用上的技术发展，玻璃晶圆应用的市场基础也在持续地成长。长期以来，公司玻璃晶圆业务因涉及较多的前沿应用的预研类业务合作，业务规模增长的速度存在较大的不确定性。2025 年内，随着终端 AR 可穿戴设备新品的不断推出，半导体领域对玻璃晶圆的需求逐渐增加，更多量产需求导入到了公司玻璃晶圆业务的销售中。
--	--

	问题 8：光学棱镜业务过去几年成长迅速。想请教，除了现有产品的持续渗透外，公司如何看待未来 1-2 年新的增长驱动？例如，是否包括更高倍率的潜望式方案、玻塑混合技术的应用，或向安卓等其他客户群体的拓展？这些因素将如何影响该业务线的营收规模和毛利率？ 答：公司认为，未来几年手机摄影升级带来的光学应用需求仍然是消费电子类需求的核心驱动之一。公司凭借在光学精密制造领域的经验积累，以自身快速响应等方面的能力优势在广大客户群中树立起优质的合作口碑。目前，公司围绕下游客户需求，正在积极布局和开展更多的项目开发工作，推动更高价值量的高性能方案在更广客户维度的应用。 问题 9：公司在多次交流中都提到玻璃非球面透镜需求旺盛。我们注意到光模块、车载激光雷达等新兴领域都在快速发展，请问管理层：在这些下游应用中，目前哪一个领域的需求增速相对最快？从订单能见度来看，光模块相关业务是否正成为公司非球面透镜板块中最重要的增长引擎？ 答：受益于下游汽车电子、消费电子、光通讯等市场对于玻璃非球面透镜产品需求的不断增长，公司玻璃非球面透镜业务在本年度保持快速增长，其中，下游高速光模块应用的需求增长显著。下游各类应用需求的日趋旺盛形成了产业链上游玻璃非球面透镜的模造产能扩张速度不断提升的局面，公司计划继续推进模造产能的有序扩张，以匹配下游应用的需求增长。 问题 10：请问公司的核心制造平台（如精密模压、研磨、镀膜）在光学棱镜、玻璃非球面透镜和高精度玻璃晶圆这三大业务之间，能否实现较高度的共享与柔性调配？这种能力是否构成了公司应对不同下游市场波动、提升整体产能利用率的核心优势？
--	---

	答：从光学行业的发展趋势来看，光学元件的精密化、集成化是各类应用所关注的重点方向，因此制造工序的复杂设计、生产工艺的先进应用会要求产业链更具备整合精密冷加工、热模压、镀膜、光刻、胶合等多项工艺的技术能力。公司依托多年来在光学棱镜、玻璃晶圆、玻璃非球面透镜等产品上形成的技术积累，在工艺整合上具有相当的竞争优势——多样化的产品布局与技术储备，实现了公司为终端客户提供系统化解决方案的能力。在下游出现各类光学应用的创新需求时，公司往往能够第一时间进行响应，并展开相应的研发送样等工作，在新兴市场、潜力应用的竞争中形成自己的先发优势。 问题 11：第三季度公司业务环比大幅增长，请问主要是那类产品增长所致，产品订单具有季节性吗？ 答：消费电子类的下游需求往往受新品发布期等因素影响存在季节性波动特征，前期备货需求会给上游供应链厂商带来巨大的产能和交期压力，三季度往往是相关产品交付的旺季；同时，随着公司规划扩建的玻璃非球面透镜产能逐步释放，下游 AR、半导体应用等方面对玻璃晶圆的需求保持增长，公司各业务板块都面临着相当的发展机遇，因此能够实现三季度业务的有效增长。 问题 12：玻璃非球面产能有扩张计划，公司前期 5100 万件扩产后我估算年产能大概 8000KK 件左右，目前月产峰值大概是个什么水平？ 谢谢！ 答：公司的玻璃非球面透镜产品，系通过选用优质光学玻璃作为预形体，经过精密控制的批量热模压，生产得到高精度的玻璃非球面透镜。受益于下游汽车电子、消费电子、光通讯等市场的对于玻璃非球面透镜产品需求的不断增长，随着设备陆续到位、人机效率提升，公司规划的扩建产能正在得到进一步释放。 由于公司所处行业下游更新迭代速度快，产品又存在定制化、非标化的特点，不同的产成品的规格差异较大，目前无法用统一单位合理反
--	--

	映实际产能。实际产出情况请关注公司披露的定期报告。 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 11 月 21 日