

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：20260508

<p>投资者关系</p> <p>活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>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；</p> <p>通过电话会议参与交流的投资者：北京富纳、富兰克林华美、金鹰基金、珠海横琴粤信、华泰资管、广州闻天私募基金、上海巨曦私募基金、工银安盛人寿、上海洋杨资管、中信证券（香港）、上海兆顺私募基金、国泰基金、睿远基金、北京昊泽致远私募基金、永赢基金、红杉中国、上海锐方私募基金、湖南源乘私募基金、深圳盛松私募基金、北京兴源投资、深圳猎投资本、海南富道私募基金、泉果基金、东方基金、临港东方君和科创产投基金、东方证券、Broad Peak、鹏华基金、中汇人寿、深圳前海辰星私募基金、上海瞰道资管、上海今赫资管、上海黑翼资管、浙江象舆行、博时基金、首创证券、国华兴益保险资管、海富通基金、上海泾溪投资、南方基金、华夏未来资本、摩根基金、广东狐尾松资管、国信证券、中金公司、上海正心谷、泰康资产、中意资产、上海明河投资、上海和谐汇一资产、上银基金、上海兆魏投资、盘京投资、江苏瑞华投资、艾希控股、建信理财、西南证券、国海证券、禾永投资、国金证券、华富基金、北京高信百诺、浙商证券、财通基金、浙商证券资管、上海玖鹏资管、福建豪山资管、天风证券、华夏久盈资管、香港富瑞金融、深圳恒邦兆丰私募、上海方物私募、上海潼骁投资、富达基金(香港)、惠升基金、东吴证券、上海聚鸣投资、RWC Singapore、上海磐厚投资、博道基金、北京和聚私募基金、浦银安盛基金、马可波罗资管、中信保诚资管。</p>

时间	2026年5月6日至2026年5月7日
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、电话会议线上交流
公司接待 人员姓名	<p>通过上海证券交易所上证路演中心参加业绩说明会的公司接待人员：董事长、总经理：徐云明先生、独立董事：潘林华先生、董事会秘书：郑斌杰先生、财务总监：陈骏先生</p> <p>通过电话会议参与交流的公司接待人员：董事会秘书：郑斌杰先生、证券事务代表：陈夏晟先生</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、回答业绩说明会的现场投资者提问</p> <p>问题 1：报告期内业绩如何</p> <p>答：公司 2025 年度与 2026 年一季度的业绩同比均实现了较为显著的提升。从 2025 年全年来看，随着公司业务规模的进一步扩张，公司对于资产的利用效率得到了提高，“规模效应”对于经营效益的提升效果在逐步释放。具体业绩数据详见公司披露的《2025 年年度报告》《2026 年一季度报告》。</p> <p>问题 2：对当前股价什么看法</p> <p>答：股价的波动一般会受到国家政策、行业发展、市场情绪、公司经营状况等多重因素影响。一直以来，公司都重视股价变化所反映出来的投资者对公司的认可程度，并始终坚持以“价值塑造”为核心的市值管理理念，着力于通过“降本增效”等方式提升现有业务的竞争力，同时不断开发新工艺、新产品来开拓新业务、新客户，以实现经营业绩的良好表现。后续公司也会持续努力，争取为广大投资者带来长期稳定的回报。</p> <p>问题 3：请问公司对二季度的增长有没有信心，现在产能排期怎么样</p> <p>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。二季度的具体情况仍需结合下游需求及订单情况进行实时更新，敬请关注后续的定期报</p>

告披露，谢谢！

问题 4：请问贵司对半导体玻璃基板的业务发展有什么看法，公司对这方面有没有相应的计划。

答：公司对于光学领域的前沿应用一直保持着持续关注，并结合市场需求、技术成熟度等行业发展情况进行产品开发。在技术储备上，公司的核心竞争力主要集中在光学棱镜、光学透镜、光学晶圆的产品工艺，同时公司也预研并储备了部分衍生的深加工工艺。

二、回答电话会议的在线投资者提问

问题 1：公司在 2025 年度和 2026 年一季度同比均取得了显著的增长，能否解读原因并分析增长趋势在 2026 年全年来看是否具有可持续性？

答：第一，报告期内，公司业绩增长的主要受益于消费电子类需求——尤其是大客户在终端市场上保持了较强的竞争力，从而对上游供应链也保持了旺盛的需求；手持影像设备市场的潜力，也为公司带来了一部分增量。未来一段时间内，智能手机中的光学创新仍然是消费电子业务规模提升的主要动能。

第二，全球数字经济与 AI 浪潮推动光通信元器件需求增长，公司玻璃非球面透镜业务因此受益。尽管该部分业务目前在公司整体中占比尚且较低，但是激增的市场需求加上公司与关键客户的深度协作关系，有望推动该项业务继续保持快速增长，成为下一阶段公司增长的新“引擎”。

第三，AR 眼镜的市场规模正在进入快速成长期。公司在光学晶圆的开发上保持了长期投入，与国内外大量的终端厂商达成了直接或间接的合作关系，前期配合各大客户持续送样验证开发；随着市场后续的逐步成熟，公司在该业务领域的布局有望形成更可观的回报。

整体来看，光学光电子产业的发展机遇仍然与技术创新高度相关，公司的业绩释放还是需要结合下游各领域关键客户的项目进展。

问题 2：近年来，大家普遍认为产业链上的模造玻璃产能相对紧缺。光通信需求的快速增加，是否会影响公司的玻璃非球面透镜业务在其他应用领域的产能配置？公司怎么平衡好不同领域之间的业务机会？

答：公司玻璃非球面透镜业务在过去几年的增长中，不断丰富产品线，目前已涉及车载 ADAS 镜头、激光雷达、高速光模块、智能手机、手持影像设备等多类下游应用。汽车电子、消费电子、光通信多方面的下游需求共同发力，推动了公司玻璃非球面透镜业务的快速发展。

产能配置上：一方面，玻璃非球面透镜的所依赖的“精密热模压”（也称“模造”）工艺，在规格特定、订单稳定的大批量定制化生产情景下，得益于模具复用与自动化设备的应用，可以形成更高的生产效率；另一方面，不同产品的相同生产工序的部分设备具有较好的通用性，因此在生产计划中可以进行灵活的调拨。

此外，公司也安排了持续的扩产计划，除了部分生产周期较长的关键设备已经提前订制，后续公司也会结合业务需求逐步扩产其他设备，年内有望实现玻璃非球面透镜产能的进一步提升。

因此，公司已经为满足光通信需求的快速增长做了前置准备与规划，切实保障市场与客户需求。

问题 3：请问公司后续关于玻璃非球面透镜产能的扩张计划，近年来业内普遍在积极扩产，公司的扩产计划在未来可能面临产能过剩的风险？

答：公司前期已经披露了关于“玻璃非球面透镜生产能力提升项目”的立项，公司对于玻璃非球面透镜需求前景的看法也一直坚定不移。在多领域、多样化场景的丰富应用机会，是玻璃非球面透镜需求能够在长期保持稳定增长的关键。

短期上，从供应链角度看，下游市场需求持续增长、各大关键客户对于玻璃非球面透镜的集中需求将会增加，产能的提升是为了在市场快速扩大的阶段继续保持公司的竞争份额——稳定的量产保障能力与成

规模的产能储备将帮助公司取得更具竞争优势的行业地位。

长期上，从行业角度看，普遍性的扩产对于市场竞争加剧的冲击首先可能在技术门槛较低的产品上有所体现；公司长期保持了在新技术开发、新产品开拓的投入，秉承“人无我有、人有我优、人优我廉”的竞争思路，确保公司具有长期竞争力。

问题 4：光通信产业的发展是近期大家关注的重点，目前有提出多种技术路线。请问公司在该领域有何布局？

答：目前，公司在光通信领域的主要产品是供应可插拔高速光模块中所需的准直耦合用玻璃非球面透镜——通过与下游关键客户的深度协作关系，该项业务自 2025 年以来一直保持着较快的增速。

凭借着在光学领域多年的积累，公司前期也与一些其他客户开展了合作。短期内硅透镜与玻璃透镜仍然是现有光模块技术路线的核心光器件；未来的光通信方案则存在多种技术路线并行的可能性，有望实现微透镜阵列（MLA）等多种精密光器件的应用。其中，通过半导体工艺制程实现微纳级光学加工或将成为满足上述光通信应用需求的关键技术——公司长期瞄准下游的需求进行技术储备，正在就光通信应用保持持续开发与送样验证。

问题 5：消费电子在业务比重上还是公司的重心，请问公司与大客户的合作上有没有新的进展？

答：智能手机品类在出货量大、更新迭代快的同时，近年来还一直保持着对于光学创新升级的需求，是当下消费电子的发展主线。在前期高端微棱镜的项目合作中，公司实现了配合大客户在送样验证、产品开发、量产导入、工艺优化等阶段全流程的深度合作，积累了沟通基础与技术经验——因而，公司能够持续跟进大客户产品迭代与业务拓展的新机遇。

随着现有微棱镜产品的工艺进入相对成熟阶段，公司也一直在配合客户进行新品研发；此外，凭借在其他产品序列上形成的技术储备，公

司也在积极开拓双方在更多领域的合作可能性。

大客户在技术创新、量产保障、生产管控等方面都具有着行业中极为领先和严苛的要求，所以项目规划一般需要有较长的论证周期——公司将围绕大客户的业务需求持续深耕，力求实现项目从预研到量产的早日转化。

问题 6：公司怎么看待存储芯片涨价对于手机供应链的影响？

答：公司的产品主要应用于智能手机中的高端机型——光学创新作为高端机型的差异化竞争要素，往往伴随着下游客户长期投入的自主研发设计，产品生命周期一般较长，有着相对稳定的年度价格调整规划；同时，高端机型在产品定价与成本控制上有更大的调整空间，因此可以较好地应对和缓冲存储芯片涨价带来的影响——在此背景下，高端机型的销售表现有望更具韧性，给产业链所传导的压力也会较小。

问题 7：在 AR 应用方面，公司目前的进展如何？

答：随着软件层面 AI 大模型对智能可穿戴设备在功能实现上的增益，终端厂商正在不断加快 AR 眼镜产品的推出节奏。各大终端厂商在以视场角更大、重量体积更轻薄、成本控制更优秀的全彩方案为长远目标的基础上，部分厂商开始更加重视推出阶段性的产品，性能参数具有实用性的光波导方案开始逐步实现小规模量产，当前 AR 产业链的成长空间正在被逐步打开。

目前，公司已与较多的国内厂商开展了广泛的合作，通过供应玻璃晶圆给下游光波导方案厂商，已实现在多款国产 AR 眼镜中的终端应用；同时，公司也一直保持着与国内外多家行业领先的 AR 方案及终端需求厂商的深度沟通与协作，持续探索高折玻璃、碳化硅等多种高性能材料在 AR 应用上的机会。除了 AR 光波导片外，AR 设备上还有合色棱镜、Cover Glass、成像透镜等多种光学元器件的应用空间——公司作为长期深耕于 AR 应用的光学元件企业，凭借消费电子业务积累的大批量规模化生产经验与行业口碑，有着丰富的客户资源，公司将持

续把握在 AR 应用中多品类产品的发展机会。

问题 8：公司前期发布了关于定增再融资的规划，能否结合本次立项的投资项目，介绍一下公司未来的发展战略？

答：过去几年间，公司已经逐步构筑起以“消费电子”为基，积极培育新项目、新工艺转化，实现企业综合竞争力全面提升的战略规划。未来几年内，这些新项目、新工艺的成果转化，将成为公司发展战略的重中之重。

第一，是玻璃非球面透镜生产能力的继续提升。作为公司近年来保持稳定增长的业务板块，正面临光通信、消费电子等领域快速增长的需求。其中，AI 规模化发展高度依赖算力，而算力集群的高效运行须以高速光互联网络作为基础设施，因而形成了对光通信急速增长的刚性需求。通过产能扩张，将能够保障公司充分满足下游快速发展的新增需求，同时为公司消费电子应用新市场开拓与持续发展提供充足的产能储备。

第二，是微纳光学器件的研发与产业化。经过前期的战略布局，公司提前开始了关于微纳光学加工工艺的系统性储备，并实现了晶圆级压印微透镜阵列量产；在此基础上，进一步开发刻蚀微透镜阵列并实现量产导入是公司下一阶段战略目标。微纳光学加工工艺采用成熟的晶圆级制造流程，前端工艺通过光刻胶旋涂、光刻、回流、等离子干法蚀刻，在晶圆上形成高精度透镜结构；后端完成镀膜、切割、测试、封装工序——最终可以在硅等材质晶圆上实现大规模制备。

第三，是 AR 光学产品的产业化。尽管当前 AR 应用尚处于半成熟阶段，尤其是在软硬件端均有待进一步完善——但随着 AI 大模型的孵化推动 AR 产品发布节奏加速，有望在未来几年内实现消费级量产。AR 应用与其他消费电子类产品相比，在显示成像、光机投影、光学感知等层面存在大量对精密光学元件的需求，一旦落地将爆发出巨大的市场增量。公司目前储备了可满足 AR 光波导片需求的 12 寸高折玻璃晶圆、12 寸晶体类晶圆、合色棱镜、Cover Glass 等多个在手开发项目，

	<p>通过抢抓 AR 市场先机、快速抢占核心客户的供应份额，实现业务规模与盈利能力的快速提升是公司的战略核心。</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	2026 年 5 月 8 日