关于浙江蓝特光学股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

半年度评估报告

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，切实履行社会责任，公司于 2025 年 4 月 25 日发布了《2025 年“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”）。2025 年上半年度，公司根据行动方案积极落实相关举措并认真评估实施效果，公司董事会于 2025 年 8 月 21 日对《2025 年度“提质增效重回报”行动方案半年度评估报告》进行了审议，现将行动方案半年度实施情况报告如下：

一、聚焦经营主业，积极推进业务全面发展

公司是专业从事光学元器件研发、生产、销售的高新技术企业，经营领域主要包括将光学元件抛光、镀膜、玻璃热模压、超高精密加工、半导体光刻显影技术、精密光学检测等多种跨领域技术进行集成整合，为下游客户提供行业领先的光学解决方案。2025 年上半年度，公司营业收入 57,689.36 万元，较上年同期增长 52.54%；实现归属于上市公司股东的净利润 10,336.38 万元，较上年同期增长 110.27%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 9,807.37 万元，较上年同期增长 108.60%。

2025 年上半年度，得益于多样化的产品布局，公司持续孵化新项目、新需求顺利落地，各大业务板块的业绩均实现了增长：

1、光学棱镜产品：公司围绕消费电子需求主线，在继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。在消费电子需求驱动下，报告期内公司光学棱镜业务实现收入 34,339.44 万元，较上年同期增长 68.90%。

2、玻璃非球面透镜产品：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%。

3、玻璃晶圆产品：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%。

二、提升科技创新能力，进一步巩固核心竞争力

公司一贯坚持自主创新，秉承“创新求发展”的经营理念，始终把技术创新作为公司应对快速变化的市场环境、提高自身核心竞争力的重要举措。

2025 年上半年度，公司继续加大研发投入，研发投入达 5,623.24 万元，较上年同期增长 22.28%，研发投入占当期营业收入的比例为 9.75%；公司新获得发明专利 2 项、实用新型专利 6 项。公司继续围绕消费电子等领域对于高精度微棱镜、模造玻璃、复杂结构光学组件等需求的长期升级趋势，AR、半导体领域对于大尺寸、不同基材晶圆等应用的前沿技术探索等方面，结合行业尖端客户的前沿需求立项了多个定点开发项目。

三、优化运营管理，提高经营质量与效率

1、紧抓技术领先，推动降本增效

2025 年上半年度，公司常态化推进“降本增效”战略，已在各个业务板块均建立起了长期性的工艺流程优化机制，针对复杂工序中存在提升良率、生产效率的提升点，形成了“提案制”自下而上与“目标制”自上而下共同发挥作用的内部革新体系。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；后续公司目标将产能规模提升、纳新员工培养等因素带来的短期成本波动压力及时转化为未来发展潜力，继续推动优化运营管理。

2、聚焦客户拓展，实现稳健发展

2025 年上半年度，公司围绕现有客户作深度开发，依托各大行业具影响力和引领作用的客户在业务覆盖领域与市场占有优势，着眼国内市场需求、针对新的终端应用扩展合作范围。公司新开发的微棱镜产品顺利导入国产厂商的

手机应用，针对高端手机玻塑混合镜头应用的玻璃非球面透镜产品也已实现正式量产，同时面向手持影像创作设备中的相关产品出货规模得以大幅扩张。报告期内公司国内销售业务较上年增长了 105.61%，其中内销占比达 43.54%，较上年同期上升了 11.24 个百分点，确保产品出货结构的多样化和稳健性。

3、加强资产管理，提高运营效率

2025 年上半年度，公司继续深化标准化、自动化、信息化改革，以业务为导向，在实施规模扩张的同时挖掘资产管理、运营效率的进步空间。报告期内，公司与下游保持密切沟通协作，围绕着短期内增长的实时需求以及中长期具备潜力的项目资源，及时扩充人力资源配置、实现储备产能有效释放，同时也结合公司战略布局针对性实施了规划厂房新建扩建、追加配置稀缺高端设备等前瞻性投资支出。同时，公司通过积极关注与沟通下游市场需求，在维持存货水平大致稳定的情况下扩大了整体业务规模，存货周转率较上年提升了 33.40%。

四、加强投资者沟通

公司以投资者需求为导向，积极履行信息披露义务，准确、完整、及时、公平地向所有投资者披露信息，切实维护全体股东的利益；高度重视投资者关系管理工作，坚持以多元化路径与广大投资者开展交流，加强与投资者的联系与沟通，向投资者展示公司内在价值和投资价值。

2025 年上半年度，公司累计发布定期报告 2 份、临时公告 20 份、其他信息披露文件若干份、投资者关系活动记录表 1 份，召开了股东大会 1 次、举办业绩说明会 1 次。公司高管与主要项目负责人积极参与到与广大投资者的交流中来，在股东大会、业绩说明会等交流渠道就公司产品布局、在手项目、经营规划和发展前景等关键问题进行问答。同时，公司还通过上证 e 互动、投资者热线电话、投资者公共邮箱等多元化的沟通渠道，在信息披露规则范围内及时、充分地解答投资者问题。

五、提升公司投资价值，共享公司发展成果

公司始终高度重视对投资者的合理投资回报，在保证主营业务发展合理需求的前提下，结合实际经营情况和发展规划，优先采用现金分红的利润分配方式。2025 年 6 月 10 日，公司实施了 2024 年度权益分派，以公司总股本 403,192,400 股为基数，每股派发现金红利 0.20 元（含税），共计派发现金红利 80,638,480.00

元，占相应会计年度归属于上市公司股东的净利润的比例为 36.57%。

六、深化公司治理，推动高质量发展

1、完善公司治理、强化管理层与股东的利益共担共享约束

2025 年上半年度，公司根据《公司法》《上市公司章程指引》等新规的相关要求，结合相关法规精神要求公司治理层提升个人履职能力，为公司后续进一步规范公司运作机制、更新修订内部治理相关制度做好准备。公司股东大会、董事会、监事会的运作与召开均严格按照有关规定程序执行，公司管理层积极推进各项决议落实和跟踪，向董事会定期汇报决议落实情况。提升公司规范治理水平，保障投资者权益。

同时，公司持续推动优化管理层与股东的利益共担共享约束，坚持多维度立体评价管理层的职责践行情况，确保设定可量化的业绩考核标准、使管理层薪酬与公司年度经营目标合理挂钩。

2、强化“关键少数”的责任

2025 年上半年度，公司与“关键少数”人员保持紧密沟通，主动传递反馈资本市场最新政策与监管要点，确保其及时了解最新法律法规、提升履职能力，鼓励相关人员多维度提升公司治理能力，切实推动公司高质量发展，维护全体股东的利益。

七、其他事宜

公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案各项措施正在有序推进中。公司对投资者意见建议保持关注与重视，结合公司实际情况优化行动方案并持续推进实施。后续，公司将持续推进“提质增效重回报”行动相关工作，提升经营效率和效益、坚持规范运作、加强投资者沟通、及时履行信息披露义务，提高上市公司质量、增强投资者回报、提升投资者获得感，共同促进资本市场稳定健康发展。

本评估报告不构成公司对投资者的实质承诺，未来可能会受政策调整、国内外市场宏观环境变化等因素的影响，具有一定的不确定性，敬请投资者注意相关风险。

浙江蓝特光学股份有限公司董事会

2025 年 8 月 21 日