

证券代码：002273

证券简称：水晶光电

浙江水晶光电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025018

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	华福证券；开源证券；东方证券；国盛证券；诚通证券；东兴证券；华泰证券；东北证券；华兴证券；国泰海通证券；西部证券；西南证券；华创证券；东方财富证券；财通证券；国元证券；国信证券；浙商证券；华西证券；中泰证券；南京证券；中国国际金融；国投证券；兴业证券；光大证券；山西证券；中信证券；方正证券；中银国际证券；中国银河证券；瑞银证券；招商证券；华金证券；天风证券；国海证券；国金证券；民生证券；中信建投证券、诺德基金；中银基金；南华基金；方正富邦基金；泉果基金；百嘉基金；太平基金；嘉实基金；易米基金；汇添富基金；长安基金；国泰基金；摩根士丹利基金(中国)；南方基金、研几私募基金；鸿运私募基金；中天汇富基金；厦门财富顾问；深圳市华皓汇金私募；浙江壁虎投资；上海玄卜投资；龙锦东深投资；京港伟业投资；百川财富资管；瑞华投资控股；中量财富投资；创富兆业金融；前海鼎智资管；上海集成电路产业投资基金；上海金恩投资；北京挚盟资本；禅龙资管；杭州玖龙资管；亘曦私募基金；鲸域资管(上海)；上海君牛私募；上海禧弘私募；匀升投资；光华梧桐投资；理成资管；洪泰同创投资；名禹资管；泾谷私募；上海长见投资；稻实基金；北京枫泉投资；深圳凯丰投资；杭州遂玖私募；华信金工资管；才誉资管；上海银叶投资；深圳前海道谊；循远资管；益和源资管；深圳泽鑫毅德；上海榜样投资；正圆私募基金；北京逸原达；武汉证国私募；深圳中颖投资；上海嘉世私募；深圳市红石榴；北京金安私募基金；上海聆泽投资；邦客资管；北京匀丰资管；上海标朴投资；上海磐厚动量；浙江浙大联合创新；中域资管；上海肇万资管；上海喜世润投；安和(广州)私募；上海云门投资、长江证券资管；招商证券资管；华泰证券资管、安联保险资管；合众资管；华安财保资管；联合保险；前海再保险；国华兴益资管、大湾区基金；泓铭资本；

	商野村国际证券；景泰利丰资管；明煌投资；金鹰集团； BroadPeakInvestmentAdvisors；施罗德国际；NeubergerBerman；美国银行；富瑞金融；建银国际证券；PLEIADINVESTMENTADVISORS；MarcoPoloPure；高盛资管（香港）；IGWT 投资；Point72HongKong；花旗環球金融、立格资本；瀚亚投资；第一上海证券；群益证券；源峰基金、宁银理财；汇华理财、中信期货、怀新企业投资；中邮保险资产；猎投资本合伙；由榕管理；晓扬科技投资；赢舟咨询；明见投资；台州国资运营；义柏蔚峰；十溢投资；水晶光电；昭云投资；进门财经科技；浙江国资运营；天风证券上海自营分公司；乘是资产；君义振华、河南远大投资；《证券日报》社有限责任公司；HeWeek；Nomura Orient International Securities Co.,Ltd.；JKCapitalManagementLimited；
时间	2025 年 10 月 28 日 15:00-16:00
形式	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长 李夏云女士、董事 林敏先生、董事兼总经理 王震宇先生、副总经理兼财务总监 郑萍女士、副总经理兼董事会秘书 韩莉女士、独立董事 方刚先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、副总经理兼董事会秘书韩莉女士介绍公司经营概况 2025 年三季度公司经营业绩整体保持稳健增长，三季度实现营业收入 21.03 亿元，同比增长 2.33%，实现归母净利润 4.83 亿元，同比增长 10.98%。在去年三季度业绩高基数及今明两年战略业务布局大调整的背景下，公司能取得这样的成绩是非常不容易的。公司前三季度累计实现归母净利润接近十亿元，接近去年全年的业绩水平，并且继续保持了净利润增速大于收入增速的良好、高质量发展态势。第三季度的期间费用率也符合公司预期。整体而言，第三季度的业绩符合公司的业绩预期。 分业务板块来看，第三季度的业绩增长贡献主要是来自薄膜光学面板业务以及大客户的涂布滤片业务。下面就大家问得比较多的几大业务板块的情况和产品做一下具体的说明。 薄膜光学面板板块，三季度主要为大客户的一个新机型出货，出货量较二季度大幅提升。随着客户新机型的畅销，四季度我们也将持续满足客户的订单需求。 大客户的涂布滤光片业务自二季度末量产以来，三季度进入稳定量产状态。预计四季度大客户涂布滤光片的出货量将保持稳定增长。对于完成今年的份额目标，以及未来份额持续爬坡目标都更有信心。

微棱镜业务三季度整体经营符合预期，对于今年全年的份额目标也有信心完成。

车载 HUD 业务三季度实际装车数量同比有一定增长，主要的装车品牌是长安和东风岚图，尤其是东风岚图的装车数量涨幅明显。此外三季度公司也开始为理想小批量交付 HUD。四季度的话即将进入到生产旺季，预计 HUD 出货量将会进一步的增长。在市场竞争格局上，公司在中国乘用车前装 AR-HUD 的市场份额始终保持前列，具有较强的竞争力。随着明年公司海外客户以及 Lcos AR-HUD 开始量产，公司 HUD 均价及毛利情况将有望改善。

激光雷达业务作为车载业务的一个重要补充，三季度出货量也有大幅提升，预计今年激光雷达视窗片出货量将创历史新高。今年下半年通过激光雷达的客户渠道，公司也在为相关的国内机器人终端品牌送样，激光雷达在机器人领域应用可能成为一个趋势。

除了以上五个大家比较关心的热门业务板块之外，还有一些小而美的业务在今年三季度也有不错的表现，比如火爆的手持影像设备和无人机市场，市场知名品牌的平面 cover glass 产品公司均保持较高的市场份额。虽然 cover glass 业务在公司的业务结构中收入占比较小，但是有不错的增长速度和增长潜力。

展望四季度，公司的微棱镜、涂布滤片等核心产品将持续出货，我们将持续满足客户对产品的需求，因此我们对实现公司全年的业绩目标充满信心。更重要的是，除了业绩之外，我们和大客户的合作已经进入了更加全面立体、深入的推进阶段，为后续几年公司稳健、高质量地增长提供了非常强有力的支撑。中长期来看，我们对公司在元宇宙上的卡位也更加有信心。同时公司也在布局 AI、泛机器人视觉等相关项目，部分进入调研和立项阶段。

总结来说，水晶非常幸运，所在的光学行业不仅在过去十年，并且在未来十年都处在非常好的行业赛道。同时基于公司二十三年以来在光学行业积累的技术及客户资源，让公司在未来十年可以实现更加高质量的发展，有机会实现优越到卓越的跨越。我们很希望能够把握住这样的一个时代机遇，也很期待各位投资者能够保持对公司的关注，陪伴见证我们后续的发展。

二、问答交流

1、 问：请问明年公司最主要的增长体现在哪些方面？

答：首先是消费电子领域，水晶将持续发力，并且未来也将继续是水晶重要的业务支撑。首先是北美大客户相关业务。薄膜光学面板的业务将维持稳健，26 年将继续成为水晶的业绩支撑。此外越南产线转移，也将对薄膜光学面板业务有促进作用。微棱镜业务 26 年我们将继续争取主力供应商地位，我们相信水晶的产品不论在品质、稳定供货以及价格上的竞争力，在 26 年将持续保持。大家一直比较关心的大客户涂布滤光片业务在今年三季度开始稳定批量量产，在四季度也会持续保持增长，26 年将在 25 年的基础上继续突破，逐步成长为水晶重要的业务支撑。在与大客户的创新合作上，大客户的重要光学创新水晶已经全面参与对接，相信在未来几年里，大客户的光学创新将会给水晶业务带来较好的增长。

消费电子领域的安卓客户群，过去水晶在安卓系的光学创新中起着引领作用，比如涂布滤光片、潜望式棱镜等的推广。同时今年我们引进了相应的市场人才增强团队力量，进一步开拓安卓市场。伴随内循环深化，国内市场除手机外，其他领域也将有较好增长。

其次关于车载及泛机器人领域。今年在车载领域上无论是出货量还是毛利率都有了比较好的改善。主要有以下几个原因：第一，客户结构不断丰富，尤其是在海外客户以及其他大客户全面地开展合作。伴随着客户布局的不断深化，相信 26 年能够在 25 年的基础上有更好的表现；第二，车载相关的核心元器件的竞争力进一步提升。除了核心 HUD 业务经营改善外，车载业务毛利率的提升还来源于核心元件竞争力的提升，对整个车载业务板块经营改善有非常大的促进作用；第三，布局网络化、设计平台化、供应链优化等措施效果不断地显现。

依托消费电子与车载的技术积累，以及埃科思在 3D 应用的积累，2026 年预计 3D 相关应用在车载与泛机器人领域有望带来好的收获。

对于大家关注的一号工程，今年我们看到了市场 AR 眼镜新品的推出后，市场有比较好的反响。未来几年我们相信一号工程也能够成为公司重要的增长极。

25 年水晶处在战略调整的过程中，尽管我们通过努力继续保持业绩的增长，但是也有战略调整带来的成本上的压力。因此 25 年在消化成本的同时，公司战略布局进一步打开，为 26 年的成长奠定良好的基础。

2、问：请问公司反射光波导黄金线建设的进展情况？公司怎么展望客户未来 AR 技术路径的变化，是机遇更多还是挑战更多？

答：多项行业事件已充分印证 AR 赛道的成长潜力，尤其是海外品牌的 Display 系列 AR 眼镜，上市后需求旺盛，甚至出现供不应求的热销态势，直观反映出市场对具备显示功能的 AR 眼镜的高度认可。从 AR 显示效果来看，反射光波导技术还是走在前列的，从已落地产品的实际反馈来看，反射光波导方案的眼镜在各项性能指标上的表现均获广泛认可，尤其在漏光控制、显示效果等核心维度优势显著，且当前单目产品的体验已为市场接受，若未来若干年内推出双目产品，预计将进一步激发市场需求，这也充分验证了反射光波导技术路线的可行性与前瞻性。

尽管衍射光波导与反射光波导技术路线并行发展，且终端也乐见各技术共同发展共同推动行业进步，但水晶光电的核心战略仍聚焦于反射光波导方案的大规模量产突破。虽然今年已有反射光波导单目方案的眼镜产品推出，但是当前反射光波导的核心挑战仍然在于“量产性”——年产量几十万甚至几百万台的规模尚不构成真正意义上的大批量量产，唯有达到千万台级年产量，才能满足未来 AR 眼镜的市场需求，而这一目标的实现仍需突破诸多技术与产能瓶颈，属于世界级行业难题。因此量产难题的攻克还有一段路要走，相信水晶会在当中贡献重要的力量。

目前公司相关工作已进入关键推进阶段，但是由于客户商业协定的关系很多细节不便透露，未来在可以公布相关信息的时候我们再及时向市场公布进展。公司在 AR 领域的战略决心与资源投入力度将持续强化，不会因挑战而放缓步伐，我们将致力于抓住 AR 行业发展机遇，巩固自身在光学核心领域的竞争优势。

3、问：请问公司怎么看和目前海外反射光波导片供应商之间的竞争？公司的优势在哪方面？

答：从行业需求来看，AR 市场正处于快速增长阶段，未来规模潜力巨大，在如此显著的增量空间下，即便公司与相关海外企业均全力扩大产能，也难以完全满足未来的市场需求。因此，我们并非“竞争关系”，而是“同一阵营的两支队伍”，核心目标是共同加快技术突破与产能建设速度，以匹配市场快速增长的需求，不存在“一方抢占另一方份额”的情况，而是需要通过齐头并进的发展，共同支撑行业规模扩张。

在竞争优势上，公司依托中国消费电子供应链的深厚积累，具备三方面核心竞争力：

	第一，供应链与产线优势。中国消费电子供应链经过近十年的发展，已达到全球领先水平，在自动化程度、信息化水平、智能化管控等维度均处于国际前列。更关键的是，国内供应链企业普遍经历过国际大客户的严苛标准熏陶与压力测试，在生产管理、质量控制、效率优化等方面积累了成熟经验；而部分海外企业未经历类似高强度的能力打磨，在基础运营能力上存在差异。 第二，人才与团队优势。国内员工在创造力、执行力、拼搏精神及责任意识上表现突出，能够快速响应市场需求变化与技术突破需求，在高强度的研发与量产攻坚中展现出更强的协作能力与目标导向，这是支撑企业快速突破技术瓶颈、提升产能的重要软实力。 第三，客户协作与开放创新优势。公司在与终端客户的合作中保持高度开放的态度，通过深度互动交流，共同推进从技术研发到量产落地、再到工艺优化的全流程突破。这种“协同创新”模式能够快速解决量产过程中的各类难题，而海外企业在客户协作的开放度与响应速度上相对滞后，难以形成类似的高效协同机制。 4、问：请问公司可否介绍一下除了目前已经发布产品的海外终端，其他终端厂商对在反射光波导路线上的看法或者合作进展？ 答：在 AR 光学领域，水晶与多个客户沟通。在客户合作层面，公司会根据不同客户的项目进展与需求优先级，合理排序资源投入。今年海外客户已经发布了反射光波导方案的 AR 眼镜，并且取得了不错的市场反响，我们相信在不远的将来，其他终端客户对反射光波导方案的推进节奏有望加速。 从行业技术发展格局来看，当前光波导技术主要是反射光波导和衍射光波导两条并行的核心技术路线，且两条路线均需突破全球性技术难题。一方面，反射光波导技术的核心挑战在于大规模量产的稳定性与效率，这也是水晶当前重点攻坚的方向，需要公司集中资源解决量产过程中的工艺优化、良率提升等问题；另一方面，衍射光波导技术则需要解决漏光的问题、光刻工艺的大批量、高效率问题，同样需要行业共同突破。目前，尚无法明确判断哪条技术路线将最终主导市场，但是我相信，率先攻克量产问题且产品能获得广大消费者认可的技术路线，将在行业中确立领先地位，也将进一步推动更多客户加快产品落地节奏。 5、问：在双循环战略下，请问公司目前国内客户的进展情况？
--	---

答：在当前全球市场存在不确定性的背景下，国内内循环是水晶战略发展的重要支柱。

首先，消费电子仍是内循环的重要基石，公司将持续深耕与国内安卓系客户的合作，核心围绕光学技术迭代推动业务增长。从早期的红外截止滤光片到涂布滤片，公司始终在光学创新中占据引领地位。这类创新不仅为客户提供了差异化竞争优势，也为公司消费电子业务带来了稳定的增长动能，手机相关的光学元器件业务将继续作为核心支撑，保障公司基本盘稳定。

其次，从公司披露的业务经营情况可见，公司车载业务板块已逐步实现“出货量增长+毛利率提升”的双改善。一方面，客户结构持续丰富，除国内长安、东风岚图等车企外，海外客户的布局也在逐步落地，形成国内外协同；另一方面，技术创新驱动产品升级，例如从传统 TFT AR-HUD 向 Lcos AR-HUD 的技术迭代。另外车载相关核心元器件也在推动车载业务板块毛利率的增长。此外，公司正将传统的光学技术、产品延伸至泛机器人领域，聚焦运动感知、环境识别等场景，该方向与客户需求高度契合，未来增长潜力显著。

另外，AI 产业的快速发展催生了大量光学相关需求，公司已启动专项调研，探索 AI 与光学融合的新业务场景。依托公司在冷加工、镀膜、精密组装等领域的技术沉淀，为终端开发模组化产品与解决方案，丰富内循环业务结构，培育新的增长极。

公司的内循环战略并非简单的业务拓展，而是基于技术沉淀、客户基础与行业趋势的系统性布局。通过“核心业务稳增长+创新领域找增量”，公司有望在抵御外部不确定性的同时，构建更具韧性的增长模式，符合公司的长期战略规划目标。

6、问：请问公司三季度投资收益增长比较多，是由于什么原因？

答：此前公司通过合伙企业出资的方式对埃科思公司进行投资，在会计处理上严格遵循会计准则的谨慎性原则，按照投资协议中约定的权益法进行相关账务处理。今年公司收购埃科思后，通过账务调整将前期投入的投资款冲回，同时对过往已计入投资收益的部分亏损进行了修正。截至 9 月，上述收购相关的工商变更流程已全部完成，对应的账务调整工作同步落地，由此形成了投资收益的增加。公司其他长期股权投资项目的投资收益未发生显著变化，整体保持稳定。

	7、问：除了反射光波导，请问公司在衍射光波导路径上的布局情况？ 答：公司在衍射光波导主要布局体全息技术。我们在东莞有一条衍射光波导体全息的产线，今年已经启动量产。当前该产线主要服务于 To B 端市场，受限于 B 端客户需求规模，其增长空间还要看未来 To B 端市场需求的释放。 除此之外，在衍射光波导材料端，公司通过子公司晶特光学持续为衍射光波导提供基础玻璃晶圆材料。未来随着衍射光波导技术的迭代进步，公司还可依托自身在光学加工领域的积累，拓展其他相关配套业务，进一步深化在衍射光波导产业链的参与度。 未来我们也将保持对衍射光波导技术发展的关注与行业参与，但是我们的重心仍然会聚焦在反射光波导，突破反射光波导的量产性难题是我们的首要任务。 8、问：请问公司怎么看薄膜光学面板业务未来的增长空间？包括非手机面板业务未来的展望？ 答：三季度公司薄膜光学面板业务表现亮眼，整体出货量创历史新高，成为当期业绩的重要支撑。从增长驱动因素来看，三季度面板业务的增长主要得益于大客户新机型的集中放量，市场需求实际表现优于前期预期，使得面板业务实现高质量增长。面板业务已成为公司核心基础支撑业务，为整体经营稳定性提供重要保障。 面板业务的增长空间，主要来自于越南工厂承接的制造需求，以及非手机业务应用打开新的增量空间。公司越南工厂配备的生产线较台州基地更先进。当前，大客户需要分散供应链布局，对海外产能的依赖度逐步提升，公司越南基地竞争力突出。此前，公司面板业务重心集中于手机领域，而随着客户在非手机领域的布局加速，公司已同步与客户不同业务部门开展沟通与合作，推进面板产品在新场景的应用落地。随着时间推移，相信非手机业务将成为面板板块的增长点，进一步丰富业务结构。 此外，手机仍为面板业务的最大需求来源。当前大客户的手机业务仍保持强劲增长态势，2025 年保持了较好的增速，其总量扩张直接带动公司面板订单的同步增加，为业务基本盘提供坚实支撑。未来公司会继续维持在面板业务上的份额优势，同步争取客户新的业务机会。 9、问：请问公司在碳化硅衬底上是否有技术布局？
--	--

答：碳化硅的部分加工工艺，与公司现有光学能力存在一定共性，但基于战略优先级考量，公司当前暂未将资源重点投向碳化硅领域。目前公司的侧重点还是在解决反射光波导的量产性难题，集中资源攻克反射光波导量产难题。这个难题的解决不仅仅是能够建设一条线，而是要在未来几年时间有能力建成一条满足千万级甚至更大规模产能的产线，要达成这一目标我们面临的压力是巨大的。

但是我们会关注衍射光波导技术的发展。我们非常乐见反射光波导技术和衍射光波导技术齐头并进，两种技术在不同的细分领域都有其价值。当 AR 时代到来，依托水晶现有光学基础能力，未来如果衍射光波导技术实现突破并形成规模化需求，相信我们也能够提供配套支撑，这方面的工作我们一直在筹划过程中，未来如果有一定的实质性进展，我们会再和大家进一步交流。

10、问：请问在明年大客户手机上的光学创新，公司可以分享一下进展情况吗？

答：当前手机摄像头已成为消费电子创新的核心方向，其功能正逐步向单反相机靠拢。在手机有限的物理空间内实现单反级光学性能，对元器件的精密度、集成度要求极高，而公司正是大客户在该领域的核心合作伙伴。现在我们也配合明年大客户新机主摄的光学创新项目，目前项目进展整体符合预期。

大客户在手机光学领域的各类创新需求现在都会找到水晶。这种合作模式源于公司多年来在光学精密制造、技术快速响应能力上的积累，公司正逐步成为其在光学创新领域的“第一合作选择”。

11、问：请问明年 HUD 海外客户开始量产后，公司怎么看车载业务板块的发展情况？

答：车载 HUD 业务公司每年均保持稳定增长，虽然前几年 HUD 的平均单价由于市场内卷而逐步下降，但是 HUD 的渗透率一直保持快速提升，行业增长空间仍较为广阔。明年我们将会有更多车厂客户进入量产，进一步丰富车载客户结构，尤其是海外的优质客户明年将开始量产。

从整个行业来看，今年国家也有出台一些反内卷政策，今年 HUD 的单价虽然还在下滑，但已经逐步趋于理性，行业恶性价格竞争态势得到缓解。对公司而言，短

	期虽需承受一定价格压力，但长期来看，政策将推动行业出清，公司依托水晶光电整体业务规模优势与长期战略布局，具备更强的抗风险能力。 另外，公司在车载领域并非仅布局 HUD 业务，而是形成“HUD +激光雷达+核心光学元件”的产品矩阵。这种多产品布局具备显著协同效应，比如客户通过“一站式采购”降低供应链成本与风险。随着车载产品结构不断丰富，公司与客户的合作深度将持续加强。 12、问：今年我们看到海外终端发布了某款 AR 眼镜设备市场反响非常好，请问在此背景下客户是否会调整其对产品的规划？是否会加速水晶从上游材料端供应商到波导端供应的切入速度？ 答：当前 AR 眼镜行业正迎来重要发展机遇，海外终端今年推出的全彩单目方案 AR 眼镜的市场反响，不仅让我们和我们的合作伙伴感到振奋，更印证了行业的增长潜力。尽管这款产品只有单目显示，市场角也较小，但其市场热度已远超预期。 在技术层面，我们相信未来 AR 眼镜将会从当前的全彩、单目、小视场角，逐步向全彩、双目、更大视场角升级；其他科技巨头也在密切关注行业动态，相信未来会有更多企业加速入局。 当前元宇宙时代的到来已具备基础支撑，而大模型驱动的 AI 技术则为 AR 眼镜提供了核心功能赋能，二者结合让“AI+AR”眼镜真正具备了落地价值，这一逻辑已通过当前产品的市场反馈初步印证。公司过去十余年始终围绕 AR 光学方向布局，如今行业机遇逐步兑现，公司将进一步加大资源投入，深化研发与客户协同，推动业务落地。 目前公司通过子公司晶特光学为客户的 AR 眼镜提供基础光学材料，这是公司参与 AR 产业链的起点。但公司的目标远不止于此，未来公司一定希望走到反射光波导制造环节。公司在反射光波导的研发与制造环节具备核心竞争力，是该技术路线商业化落地的关键参与者。尽管受信息保密协议限制，我们无法披露更多细节，但可以明确的是，未来公司在 AR 产业链中的角色将逐步从“基础材料供应商”，深化为“反射光波导显示模组研发与制造核心伙伴”，相信我们将在 AR 行业中发挥更关键的作用。
--	--

13、问：公司在建工程增长得比较快，请问和公司的业务扩张是否有关？

答：这两年是公司关键战略调整期，转型需要配套的产能与研发载体支撑。当前在建工程中，滨海园区与越南园区的基建项目是核心组成部分。现有厂房已无法满足多赛道业务扩容需求，因此加快基建进度是必然选择。

此外在设备投资上，主要包括 AR 元宇宙相关产线搭建、北美大客户合作的储备项目的设备采购。这些投入均是为了保障短期业务增长与长期战略落地，与在建工程规模增长直接相关。

三、董事长李夏云女士总结发言

非常感谢各位投资者参加公司本次业绩说明会。首先，关于各位高度关注的 2025 年三季度业绩，公司整体业绩符合预期。从当前经营态势来看，四季度业务进展良好，我们对全年实现 0%~30%的营收增速目标具备充分信心。需特别说明的是，在 2024 年高基数背景下，叠加 2025 年公司战略业务布局调整期内额外成本的消化压力，公司仍能维持业绩增长态势，实属不易。公司全年业绩预期目标的达成具备坚实支撑，请各位投资者放心。

其次，公司战略调整并非短期行为，而是长期规划的重要组成部分。2025 年是公司战略调整的关键启动年，越南生产基地的建设与投产，进一步完善公司海外业务布局，强化了外循环业务能力。公司战略方向已愈发清晰，过往的业务布局经实践验证具备前瞻性与可行性，公司团队对沿既定战略推进发展充满信心。相较于短期业绩指标，公司更关注战略布局的落地质量与长期发展势头——短期业绩是经营的基础，需全力保障；而未来业绩的增长潜力与可持续性，才是支撑公司长期价值的核心。近期的战略调整与布局正是这一目标的具体落地，相关里程碑事件的达成，对公司长远发展的意义甚至超过短期业绩表现。

回顾过去五年，公司与北美大客户已构建起坚实的合作基础，业务合作范围从薄膜光学面板逐步拓展至微棱镜、涂布滤片等多类光学元器件，合作深度与广度持续提升，形成了全面、立体的合作格局。目前，北美大客户在光学元件创新领域的需求，都优先、全面与公司开展对接，这为公司未来数年的业务增长奠定了重要基础，部分项目即将进入量产阶段，同时仍有多项储备项目将在未来几年逐步落地。与北美大客户的战略合作伙伴关系，不仅为公司带来稳定的订单支撑，更在合作过程中为公司团队提供了宝贵的技术指导与管理经验，显著提升了公司在大规模制

	造、先进工艺研发等方面的核心能力。而这些能力正是公司在反射光波导领域实现突破的关键。反射光波导的量产对制造精度、工艺稳定性要求极高，若缺乏与头部客户合作积累的先进制造经验，将难以攻克这一世界级难题。 此外，元宇宙相关话题是本次会议中大家普遍关注的重点，这也反映大家对 AR 领域发展前景的高度认可。今年以来，AR 行业持续释放积极信号，尤其是近期某海外终端推出的 Display 系列 AR 眼镜产品，市场需求远超预期，已突破了行业普遍预测的年度出货量。在这一形势下，公司的一号工程也在稳步推进中，相信未来水晶将成为解决反射光波导量产性难题的关键力量。 公司也在关注 AI 领域带来的光学相关机遇。我们一直在积极调研行业动态，AI 与光学技术的融合已催生诸多新场景，泛机器人视觉、智能传感等领域，均对高精度光学元件、模组化解决方案存在明确需求。依托公司二十三年在光学领域的技术沉淀，公司在冷加工、镀膜、精密组装等核心工艺上具备深厚积累，能够快速响应上述新场景的需求。目前，公司已启动对 AI 光学领域的深度调研，部分细分方向的业务规划已初步明确，后续将结合市场需求与自身技术优势，为客户提供解决方案，力争将 AI 光学打造为公司新的增长板块。 综上，公司在 2025 年战略调整期内，既保障了短期业绩的稳健增长，又为长期发展奠定了坚实基础。未来，公司将持续聚焦光学核心技术，深化与大客户的合作，把握 AR 元宇宙、AI 光学、泛机器人等新兴领域的机遇，逐步从“元器件制造商”向“光学解决方案提供商”的目标迈进，以更优异的业绩回报各位投资者的信任与支持。
附件	无
日期	2025 年 10 月 30 日