

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：2026002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	申万宏源证券；开源证券；东方证券；国盛证券；东兴证券；诚通证券；东北证券；华泰证券；西部证券；国泰海通证券；华创证券；东吴证券；国元证券；国信证券；中泰证券；爱建证券；华源证券；中国国际金融；国投证券；华福证券自营；兴业证券；光大证券；财达证券；山西证券；方正证券；中信证券；中银国际证券；中国银河证券；瑞银证券；招商证券；天风证券；国海证券；广发证券；太平洋证券；国联民生证券；中信建投证券、英大基金；诺德基金；国投瑞银基金；东兴基金；长盛基金；泉果基金；华泰柏瑞基金；嘉实基金；华富基金；泰康基金；银华基金；长安基金；摩根士丹利基金（中国）；中银基金；长城基金；华泰保兴基金；华安基金；鹏扬基金；上银基金；交银施罗德基金；方正富邦基金；西部利得基金；农银汇理基金；富国基金；财通基金；申万菱信基金；摩根基金（中国）；国泰基金、上海梵星私募；厦门泰牛私募；鸿运私募基金；西安敦成投资；上海玄卜投资；京港伟业投资；方物私募基金；翀云私募基金；上海朴信投资；汇瑾；南方天辰投资；致汇私募；上海稻沣投资；晨燕资管；禅龙资管；源乘；杭州玖龙资管；上海丹羿资管；笃熙稟泰私募；巨能资本管理；誉辉资本（北京）；理成资管；正源信毅资管；深圳大道至诚；冠达泰泽基金；彼得明奇私募基金；潼骁投资发展；前海诚域私募；华信金工资管；上海大朴资管；煜德；循远资管；益和源资管；正圆私募基金；上海聚鸣投资；上海博笃投资；广州航长投资；上海嘉世私募；尚诚资管；宁波莲盛投资；凯联（北京）投资；上海彤泰私募；德若私募基金；北京泽铭投资；固禾私募基金；高信百诺资管；北京深高私募；上海涌铎投资；久阳润泉资本；荷荷私募；深圳茂源财富；上海磐厚动量；上海康橙投资；中域资管；曼林（山东）基金；上海喜世润投；合道资管；上海云门投资、申万宏源资管；国君证券资管；

	<p>华泰证券资管；甬兴证券资管、太保资管；泰康资管；东吴人寿；中国人保资管；中再保险；合众资管；昆仑保险；国华兴益资管；大家资管、大湾区基金；华美证券；野村国际证券；中国太平；TrivestAdvisors 禾其投资；美国银行；静远投资；富瑞金融；浩成资管；AceCampInternational；云根资本；IGWT 投资；Morgan Stanley；Point72HongKong、中环资产、平安银行；宁波银行、宁银理财；汇华理财、平安信托、盛钧基金；拓森投资；中泽控股；中邮保险资产；猎投资本合伙；赢舟咨询；明见投资；顶天投资；道仁资产；财信基金；水晶光电；度势投资；麻王投资；申万宏源研究；瑞众保险；证券日报记者；进门财经科技；天风证券上海自营分公司；乘是资产；汇正研究所；天惠投资；台州国资投资、杭州赛富股权投资基金（有限合伙）；余姚新融汇贸易有限公司；景合投资；浙江中讯智能工程有限公司；个人投资；北京匀丰资产管理公司；深圳荣金资产；珠海荆山投资有限公司；East Top Cap；芯湃资本；河南远大；淇琳投资</p>
时间	2026 年 4 月 18 日 10:00-11:30
形式	线上视频电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 李夏云、董事 林敏、董事兼总经理 王震宇、副总经理兼财务总监 郑萍、副总经理兼董事会秘书 韩莉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、副总经理兼财务总监郑萍介绍公司 2025 年经营业绩及 2026 年经营目标</p> <p>2025 年公司实现营业收入 69.28 亿元，同比增长 10.37%；实现归母净利润 11.72 亿元，同比增长 13.84%；实现扣非净利润 10.44 亿元，同比增长 9.28%；实现加权平均净资产收益率（ROE）12.45%，同比提升 0.65 个百分点。公司收入与利润均创历史新高，圆满达成年初制定的经营目标。</p> <p>2025 年公司实现毛利率 31.29%，已连续五年（2021—2025 年）保持增长态势，主要得益于产品结构持续优化、大客户头部滤光片顺利量产及内部降本增效工作的稳步推进。</p> <p>2025 年公司期间费用合计 8.78 亿元，占营业收入比例为 12.7%，总额同比增长 13.7%。其中，销售费用同比增长 7%，主要系样品费及差旅费增加所致；管理费用同比增长 12%，主要因职工薪酬及公司运营经费增加；研发费用同比增长 2%，重点投向大客户新项目及各类创新项目研发；财务收益同比下降 58%，主要由于利息</p>

收入及汇率收益减少。

分业务板块来看，消费类电子业务实现营收 58.92 亿元，同比增长 7.41%，核心增量来自大客户新项目量产落地，薄膜光学面板业务稳定增长；汽车电子（AR+）业务实现营收 5.86 亿元，同比增长 95.24%，主要得益于 HUD、车载光学器件出货量增加，同时该板块毛利率提升 13.3%，盈利水平显著提高；反光材料业务实现营收 3.99 亿元，同比增长 1.42%，保持稳健发展态势。

在内外销结构上，2025 年公司出口业务合计 49 亿元，同比增长 5%，占营业收入比重 70.6%；国内销售合计 20 亿元，同比增长 30%，占营业收入比重 29.4%。

在股东回报方面，2025 年度公司利润分配预案为每 10 股派现 2 元（含税），预计 2025 年度现金分红金额为 2.78 亿元。以上权益分派议案尚需提交公司股东会审议通过。

2026 年公司力争实现营业收入同比增长 10%—30%，预计资本性支出约占营业收入的 20%—25%，重点投向消费电子新项目、台州及越南生产基地基础设施建设等领域；期间费用率预计保持低个位数增长，为公司“十五五”战略开局奠定坚实基础。

二、董事长李夏云女士讲解“三条成长曲线”

公司在去年公布的“十五五”战略规划基础上，结合当前 AI 大数据时代带来的光学产业新机遇，对三条成长曲线进行了刷新优化，使公司长期发展方向更加清晰、聚焦。

第一成长曲线为消费电子与车载光学。过去，车载光学业务作为第二成长曲线，经过多年培育已发展成为成熟业务，因此将其与消费电子业务合并，作为公司发展的基本盘，目前仍是公司业绩的主要贡献者之一。未来，依托消费电子领域的持续创新升级，以及车载智能化、光学化的发展趋势，该曲线仍将保持稳健增长态势。

第二成长曲线为 AR 光学，由此前的元宇宙光学聚焦升级而来，是公司持续坚定投入的核心赛道，已列为公司“一号工程”，重点围绕光波导技术展开全方位布局。尽管当前 AR 行业生态尚未成熟、杀手级应用尚未出现，但国际巨头持续加大该领域投入，行业发展潜力巨大。公司坚持以反射光波导（GWG）为核心，同步布

局衍射体全息光波导（VHG）等多元技术路线，打造全系列 AR 光学产品矩阵，为未来 AR 时代的全面到来做好充分准备。

第三成长曲线为 AI 光学，是公司顺应 AI 时代发展新的战略方向。自去年以来，公司已开展大量行业调研与分析工作，目前正逐步切入该赛道。过去，公司围绕信息交互，主要在“信息感知/获取”和“信息呈现”端布局；如今，公司正全力打通光学在“信息感知/获取—信息传输—信息处理—信息存储—信息呈现”的全链条应用。目前，公司已有光电玻璃基板、滤光片、硅透镜等多个用于光通信领域的在研项目稳步推进，相关情况已在 2025 年年度报告中披露。

本次三条成长曲线的刷新，是公司长期坚守的光学主航道上，结合时代机遇进一步聚焦与明晰，确保公司实现跨周期、高质量、可持续成长。

三、问答环节

1、问：关于公司第三成长曲线 AI 光学领域，包括光电玻璃基板、硅透镜等在研项目，目前与客户的接触进展如何？预计何时能形成具体收入贡献？

答：公司在 AI 光学业务布局中，已延伸至光通信领域相关产品。光通信领域包含滤光片、硅透镜等多种与光学相关的基础元件，此类产品与公司现有设备及技术能力高度匹配，公司具备一定的研发与生产基础。近期，随着下游客户产能紧缺、相关产品供应紧张，客户主动向公司提出配套需求。为了满足客户需要，公司正积极推进产能调配及相关业务筹备工作。其中，用于光通信的滤光片类产品开发周期较短，预计年内有望形成少量销售贡献。

除上述产品外，公司正持续梳理光通信领域其他硬件产品的适配性。公司在半导体光学领域已布局十余年，微纳光学等核心技术与用于上述领域的光学产品需求具备较高契合度，后续将结合自身技术储备与行业需求，稳步推进相关产品拓展工作。

2、问：关于反射光波导（GWG）技术，公司近期在量产线优化、自动化、国产设备替代、成本控制及供应链建设等方面的最新进展如何？明年是否有望在国际大客户实现量产导入？同时，在衍射光波导技术路线上，公司当前的布局进展和产品矩阵化推进情况如何？

答：公司已完成新一轮三条成长曲线的梳理与更新，AR 光学已明确为第二成长

曲线，公司将继续坚定不移、持续投入推进。虽然 AR 行业整体成熟并形成规模化应用态势可能仍需三至五年时间，但近期行业已出现积极变化，国际头部客户有望在未来推出多款光波导眼镜产品，从技术路径来看依旧是多条技术路线并行。目前衍射光波导在小视场角场景及国内市场应用较为广泛，而国际巨头客户对大视场角、高分辨率的 GWG 技术路线仍保持高度关注与坚定投入。

对此，公司坚持原有战略方向不变，仍以 GWG 为核心，构建 AR 光学产品矩阵，这也是公司面向未来 AR 时代的核心竞争力所在。截至目前，公司 GWG 相关核心产线建设已基本完成，现阶段重点围绕产线优化开展工作，包括可复制、可扩充的量产方案、自动化方案、国产设备替代方案、生产效率提升、成本优化以及供应链能力提前布局等，为未来大规模量产做好充分准备。

公司坚定看好在 AR 大视场角应用场景中，GWG 成为主流技术方案的可能性。从技术特性来看，在大视场角场景下，衍射光波导方案面临较大挑战，GWG 虽在量产与成本控制方面同样存在难点，但公司有信心攻克量产瓶颈，持续优化成本水平，力争在 GWG 大视场角光学元件规模化量产这一行业难题上实现重要突破。与此同时，公司也将密切跟踪衍射光波导技术路线的发展态势，做好技术储备，积极探索市场化应用的可能性。

公司在 AR 领域将以矩阵化产品形态构建综合解决方案，除核心光波导技术布局外，公司也将持续开展光机核心光学元器件、眼动追踪及相关配套产品的研发，形成体系化、平台化的综合竞争能力。面向 AI 时代，公司将持续深耕光学领域，力争成为全球 AR 及 AI 光学领域的重要参与者。

3、问：对于北美大客户未来几年的创新增量，以及水晶在该客户供应链中的位置，公司如何看待？

答：公司经营始终遵循三大原则：一是稳住基础经营，二是聚焦创新业务，三是持续开拓布局未来。过去几年，公司聚焦光学赛道，在经营策略上坚持聚焦战略客户，正是得益于这一策略，公司实现了稳步成长。经过多年努力，公司与北美大客户已建立全面立体的合作关系，多个战略项目顺利落地，推动了公司基础业务的持续增长。

凭借前期与客户各相关部门建立的良好合作关系，公司与北美大客户在手机光学领域的创新持续推进，未来，公司将在维持现有业务稳步增长的基础上，积极把

握该客户各类创新机会。

4、问：请问未来公司具体有哪些可期待的增长点？

答：结合公司三条成长曲线布局，未来几年均有可期待的增长点：

第一成长曲线（消费电子）：在大客户的手机上，光学创新仍将是其核心，公司将深度参与客户光学创新项目研发与产品落地，以创新驱动奠定公司基础业务稳健成长。

第二成长曲线（AR 光学）：公司在年报中明确了三大产品序列，较去年新增多项内容：其一为各类传感元器件，包括 2D、3D 及眼动追踪模组；其二为以反射光波导为主的各类光波导产品及光机模组，涵盖反射光波导、衍射光波导等技术路线相关产品；其三为晶圆类，包括反射光波导玻璃基板及衍射光波导玻璃基板。

第三成长曲线（AI 光学）：相关增量产品主要集中在光通信、光存储领域：在光通信领域，波分复用滤光片、各类透镜等产品预计将陆续落地；光电玻璃基板等前沿技术类产品，预计将在经过项目研发后逐步推进。

5、问：2025 年各业务条线的经营情况如何？2026 年传统消费电子和车载业务的增长展望如何，其中新产品预计贡献的价值量是多少？

答：2025 年各业务条线经营情况如下：光学元器件业务和薄膜光面板业务是公司消费电子业务的核心两大板块，增长主要来自大客户机型畅销带来的出货量增长，另外大客户涂布滤光片 2025 年顺利量产出货也贡献了业绩增长，消费电子业务依旧是公司重要的业绩支撑；车载光学业务中，以 HUD 为代表的模组产品、车载显示、激光雷达等相关核心光学器件均实现了出货量的增长，同时通过产品结构优化及内部管理提升，该板块毛利率实现大幅提升。

关于 2026 年公司业务展望具体如下：消费电子业务方面，公司将持续聚焦北美大客户，在维持现有手机相关业务稳定的基础上，积极把握手机领域的光学创新机遇，持续提升大客户涂布滤光片份额，实现手机相关消费电子业务的稳步增长。在国内安卓客户端业务中，涂布滤光片、安卓棱镜等业务将继续为业绩提供稳定贡献；同时，公司将结合自身技术储备与优势，逐步推进环境传感、新型棱镜等其他创新产品落地，进一步夯实基础业务增长。车载业务方面，尽管过去几年国内车载市场持续内卷，但公司凭借技术优势与内部管理提升，实现了业务与毛利率的双重

增长，未来随着车载 HUD 及相关车载元件的渗透率持续提升，海外客户逐步放量，车载光学业务的盈利水平有望进一步改善。

2026 年公司整体收入指引为同比增长 10%—30%，公司已加强对新加坡、越南的海外投资布局，同步推进国内核心生产基地土地储备与基础建设筹备，彰显公司对“十五五”期间行业机遇的坚定信心。

当前，消费电子与车载业务已成为公司“十五五”战略中的基础压舱石业务，为公司提供稳健的业绩底与现金流支撑；在此基础上，AR、AI 两大成长曲线将逐步发力，预计未来几年将有实质性项目落地，并持续延伸至整个“十五五”期间，推动公司产品结构、客户结构、行业结构持续优化，为公司长期发展打开广阔空间。

6、问：由于存储芯片涨价导致的终端成本压力，是否会影响公司的产品价格或毛利率？

答：存储芯片涨价对整个消费电子行业虽有一定影响，但对高端客户及其高端机型的影响相对有限，北美大客户在行业调整背景下呈现“强者恒强”态势，对资源的掌控力更强，抗风险能力突出，高端机型的销售占比有望提升。公司业务核心聚焦大客户高端机型的新品驱动逻辑，这是抵御相关压力的核心支撑，为公司业绩保持稳健提供了保障。

在安卓客户方面，公司为安卓客户端供应中高端旗舰机型为主，尤其是在主摄像头、3D 类元件保持较高的市场份额，在安卓客户供应链中更具备韧性。

7、问：请问今年公司的业绩增长主要来自什么业务？业绩指引范围比较大，主要原因是什么？

答：业绩指引范围较大，一方面是由于行业存在不确定性；另一方面公司作为光学元器件及模块供应商，与终端市场之间相隔两道以上中间环节，终端销量、在途库存、中间环节良率等多种因素，均会直接影响公司元器件的出货情况。

今年公司业绩增长主要来源于两方面：一是随着客户机型销售带来的基础业务支撑；二是创新业务的增量贡献，2025 年公司的研发支出、资本性支出均围绕 2026 年新品上量展开，今年公司将为大客户新机型供应新品，以及北美大客户涂布滤光片份额提升都将成为业绩增长的重要增量来源。

8、问：近年来新产品数量大幅增加、研发人员投入显著上升，但整体费用控制良好，当前费用控制是否已接近极限？怎么看未来费用的趋势？

答：2026年期间费用率预计将保持低个位数增长，在研发上计划进一步增加研发投入及人员引入，未来费用将呈现“金额增长、占比稳控”的整体趋势。

未来费用增长主要基于两大核心原因：一是公司三大成长曲线全面铺开，尤其是AI领域作为公司新赛道，在创新业务领域的布局，需要持续投入大量人力及研发资源，以支撑业务拓展与技术突破；二是随着各赛道业务及各类项目全面推进，公司管理难度显著提升，对管理能力提出更高要求。前期公司在人员、人效方面已实施严格管控，“十五五”期间，公司将继续加大核心人才储备力度，布局项目核心人才，为“十五五”战略落地奠定坚实基础。

公司将努力将费用占销售收入的比例控制在低增速水平，在保障业务发展与研发投入的同时，持续做好费用管控，实现投入与效益的平衡。

四、董事长李夏云总结发言

今天，我们围绕公司三大成长曲线、各业务条线经营情况、行业机遇与挑战等核心问题，与大家进行了全面深入的沟通，也清晰地传递了公司的战略方向与发展信心。

回望过往，水晶光电始终坚守光学主业，深耕行业十余载，凭借稳健的经营理念、深厚的技术储备和清晰的战略布局，在消费电子光学领域筑牢根基，逐步拓展至AR光学、AI光学等新兴赛道，实现了收入与利润的持续稳健增长，也奠定了公司在行业内的核心地位。过去一年，我们完成了三大成长曲线的梳理与优化，明确了消费电子与车载为基础压舱石、AR光学为第二成长曲线、AI光学为第三成长曲线的战略格局，各项业务协同推进、成效显著。

立足当下，我们正处在光学行业与AI、AR等新兴技术深度融合的战略机遇期，行业变革带来的不仅是挑战，更是前所未有的发展空间。面对消费电子领域的结构性调整、AR行业的逐步崛起、AI光通信与光存储领域的爆发式需求，我们始终保持清醒与坚定：一方面，牢牢守住消费电子与车载业务的基本盘，聚焦北美大客户高端机型，依托新品落地与份额提升，保障业绩的稳健增长，同时持续优化产品结构、提升内部管理，巩固核心竞争力；另一方面，主动拥抱变革，在AR光学领域坚持以GWG技术为核心、矩阵化产品布局，在AI光学领域聚焦光通信、光存储等

	<p>高价值赛道，依托现有设备与技术优势，稳步推进产能调配与业务拓展，力争在新兴领域实现突破性发展。</p> <p>展望未来，“十五五”期间将是水晶光电实现高质量发展的关键时期。我们将始终秉持“稳健经营、聚焦创新、持续开拓”的核心原则，以三大成长曲线为引领，强化技术研发与人才储备，优化全球产能布局，深化与国内外大客户的合作，实现产品结构、客户结构、行业结构的持续升级。我们坚信，凭借深厚的技术积累、清晰的战略规划、稳健的经营作风，以及全体水晶人的共同努力，逐步成长为全球 AR 及 AI 光学领域的重要参与者，持续为投资者创造长期价值。</p>
<p>附件</p>	<p>2026 年 4 月 18 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 4 月 18 日</p>