

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：2026003

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；国新证券；国盛证券；东方证券；东兴证券；东北证券；湘财证券；国泰海通证券；华创证券；东方财富证券；国信证券；中泰证券；中国国际金融；长江证券；华福证券自营；光大证券；中信证券；中银国际证券；山西证券；中国银河证券；招商证券；天风证券；国海证券；国金证券；甬兴证券；中信建投证券、诺德基金；民生加银基金；国投瑞银基金；宏利基金；京管泰富基金；长盛基金；大成基金；嘉实基金；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；南华基金；华夏基金；汇丰晋信基金；华泰保兴基金；兴证全球基金；圆信永丰基金；鹏扬基金；上银基金；富国基金；创金合信基金；财通基金；东吴基金；申万菱信基金；东方阿尔法基金；汇添富基金；国寿安保基金；银河基金；国泰基金；上海梵星私募；厦门泰牛私募；研几私募基金；鸿运私募基金；中天汇富基金；原泽私募基金；远信私募基金；上海常春藤私募；上海玄卜投资；浙江誉文投资；上海利位投资；百川财富资管；京港伟业投资；呈瑞；上海朴信投资；张家港高竹私募；博润银泰投资；源乘；上海丹羿资管；匀升投资；中林股权；名禹资管；冠达泰泽基金；上海长见投资；彼得明奇私募基金；北京枫泉投资；上研科领；广州圆石投资；深圳熙山资本；象舆行投资；循远资管；益和源资管；西安江岳基金；上海准锦投资；正圆私募基金；上海聚鸣投资；广州航长投资；上海博笃投资；上海嘉世私募；尚诚资管；宁波莲盛投资；凯联(北京)投资；杭州深沃投资；竝观资管；开弦资本；北京泽铭投资；北京诺昌投资；高信百诺资管；上海涌铎投资；邦客资管；荷荷私募；深圳茂源财富；上海磐厚动量；北京禹田资本；上海万纳基金；中域资管；上海康橙投资；曼林(山东)基金；诚盛投资；广州云禧私募基金；合道资管、华福证券资管；东方证券资管；华泰证券资管、太保资管；中信保

	<p>诚资管；泰康资管；中国人保资管；太平资管；复星人寿；平安资管；工银安盛资管；合众资管；泰山财险；国华兴益资管、盛博香港；中国太平；集友银行；埃普斯国际；大湾区发展；BAKEWELL ALPHA FUND；野村国际证券；富瑞金融；建银国际证券；Bofa；云根资本；Point72HongKong、施罗德投资(香港)；宏利投资；中环资产；群益证券、中信期货、华能信托、明见投资；顶天投资；七叶树资产；道仁资产；水晶光电；远桥资产管理；沃百商务；中汇金投资集团；申万宏源研究；麻王投资；泽恩投资；进门财经科技；禾其投资咨询；民生基金；渤海资本研究院；乾惕投资；乘是资产；汇正研究所；深圳展博投资、上海沐同基金；惟像资本；soochow securities HK；河南远大；Pro Tactical Global；盈创（厦门）私募基金管理有限公司；</p>
时间	2026年4月22日 20:00-21:00
形式	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 韩莉；半导体光学研究所负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司在光通信领域的布局进展如何？从消费电子光学延伸至 AI 光学领域，公司的核心优势体现在哪些方面？</p> <p>答：公司持续关注 AI 光学领域的市场发展趋势，相关业务布局属于公司重点培育的增长方向，已在年度报告中披露的相关研发产品正按计划推进。</p> <p>从业务延伸逻辑来看，该板块布局并非全新跨领域开拓，而是依托公司二十余年在消费电子光学领域沉淀的底层技术、制造能力与供应链资源，面向新应用场景的适配性延伸，核心优势与技术支撑主要体现在以下方面：</p> <p>第一，光学材料厂商合作根基。AI 光学产品对玻璃等核心光学材料的精度、性能要求较高，公司凭借二十余年在消费电子领域的深耕，与全球主流光学玻璃厂商建立了长期稳定的合作关系，为产品研发的可行性与稳定性提供了基础保障。</p> <p>第二，光通信领域专业人才储备。公司在市场、技术研发、制造等领域配备了具备相关行业经验的专业人才，具备一定的人才基础，为技术攻坚和产品落地提供了人才支撑。</p> <p>第三，核心工艺与设备保障优势。公司在精密光学冷加工、光学镀膜、半导体微纳光学、激光光学检测及光电封装等核心工艺领域具备一定技术积淀，尤其在冷</p>

加工、镀膜环节拥有多年技术积累，相关工艺已在消费电子端的成熟产品中经过批量验证；同时，公司的镀膜设备储备具备一定规模，与核心镀膜设备供应商保持长期战略合作关系，在设备供应、改型调试及工艺迭代方面具备相应优势。

第四，半导体光学技术布局基础。公司较早布局半导体光学技术，可整合现有冷加工、半导体光学等相关技术资源，具备快速适配产品规格、推进工艺路线及实现产品落地的潜力。公司已在相关领域开展前期预研工作，为后续半导体光学相关技术升级做好技术储备。

第五，优质客户积累。公司依托消费电子领域多年深耕积累的优质客户资源与良好合作口碑，与境外大型终端客户保持长期稳定的沟通与合作，客户认可度较高。与客户的相关产品布局兼顾不同周期、不同应用场景，形成了覆盖多需求的客户布局体系。凭借长期以来的合规经营、稳定的产品品质与可靠的交付能力，公司在核心客户群体中建立了良好的信赖基础，为 AI 光学领域新业务拓展提供了一定的客户支撑。

第六，规模化高品质交付能力。AI 光学下游市场对产品的高品质、高可靠性及大批量交付能力要求较高，公司依托消费电子海量产品量产经验，打造了自动化程度较高、工艺管控严格的规模化精密制造体系，具备稳定的批量交付与持续工艺迭代能力，能够适配行业发展带来的下游需求变化，契合行业中长期发展趋势。

整体而言，公司依托材料、人才、技术、设备、制造及客户等方面的基础优势，稳步推进 AI 光学相关业务落地，聚焦核心元器件研发与量产，持续夯实底层技术基础，有序推动相关产品从研发向市场化落地过渡。

2、问：公司一季度业绩增长主要来自什么业务？汇率波动对公司业绩的影响如何？

答：公司一季度整体经营情况符合预期，受汇率波动影响产生的汇兑压力已在公司披露的一季报财务费用中有所体现，整体来看，汇率波动对公司当期业绩的影响处于可控范围，主要得益于公司业务具备一定的增量支撑。

一季度公司主要产品保持平稳增长态势，整体经营保持稳健，其中北美大客户相关产品，尤其是北美涂布滤光片和微棱镜产品对业绩增长有一定贡献。公司与北美大客户的合作具备长期性和延续性，新品规划与业务推进具备一定的可见性，尤其是大客户高端机型上相关产品的占比逐步提升，为公司提供了相对稳定的利润与

现金流基础，也使得短期外部波动对整体经营的影响相对有限。

3、问：在高端光通信快速发展的背景下，公司如何进行业务布局？

答：公司高度重视光学技术在光通信领域的延伸应用，相关布局是公司战略升级的重要方向。

在人才支撑层面，自公司明确推进战略转型升级以来，重点引进了一批具备国际化、专业化背景的高端技术人才，核心团队成员具备相关领域深厚的行业经验与技术积累，为高端光学产品研发和新业务拓展提供了人才保障。

在资源统筹推进层面，前期相关业务以各事业部零散打样、小批量订单为主，随着市场需求逐步明确，公司于去年启动了公司级市场调研，覆盖境内外核心客户与供应链，未来计划进一步在公司层面统筹各类资源，实现集中管理、高效推进。

在产品结构层面，依托公司在消费电子光学领域的技术基础，持续推进 AI 光学领域的产品落地，中长期力争进一步优化终端应用领域结构，支撑公司更长期稳健发展。

4、问：目前公司的滤片类产品主要用在消费电子领域，后续如果光通信领域迎来大客户批量订单，产能扩产和产线搭建周期大概多久？消费电子类镀膜设备与工业级设备是否可以通用？

答：当前行业整体面临设备交期紧张、产能资源偏紧的情况，公司坚持稳健经营原则，不盲目扩张产能，而是结合产品类型、客户需求、项目推进阶段，统筹调配人员、设备与资金资源。公司将重点聚焦短期现金流类产品、中长期大客户卡位类产品、前沿技术布局类产品三类方向，围绕自身核心技术体系有序推进产能筹备工作。

消费电子领域原有镀膜设备与工业级应用设备存在一定工艺差异，若用于工业级产品生产，需要进行相应的工艺适配与设备改造。公司与核心镀膜设备供应商保持长期深度战略合作，在设备改造、技术支持、交期保障等方面具备良好基础。

5、问：公司一季度在建工程环比增加较多，主要原因是什么？具体是为了满足哪些领域的客户需求？

答：公司在建工程主要围绕以台州主厂区为核心的海内外生产基地布局，近期

公司已披露公告，计划向越南子公司 COT VIETNAM CO., LTD 增资，增资资金将用于购置土地、建设厂房等相关事项，以满足海外生产经营及项目建设需要。生产基地的规划布局主要围绕公司中长期发展战略，推进各生产基地的建设与土地储备，相关规划自 2024 年底开始进入集中布局阶段，与公司三条成长曲线发展规划相匹配，为公司未来业务发展提供产能支撑。

6、问：公司对 AI 光学业务有无长期收入体量规划？与现有的消费电子业务相比会是怎样的格局？

答：根据公司 2025 年年度报告，消费电子业务目前仍是公司的基础支柱业务，占公司营业收入的 85.04%。从当前市场情况来看，光学作为消费电子创新升级的重要方向，有望保持稳定发展。同时，随着公司其他成长曲线业务的逐步培育，未来力争实现整体业务结构的均衡化，提升公司抗风险能力。具体业务格局将根据市场需求、业务推进情况动态变化。

7、问：请问公司后续在光通信各类光学元件上的资源投入、研发推进将如何安排？哪些领域会优先投入并率先实现业绩与利润贡献？

答：为提高资源使用效率，避免资源分散，公司将统筹市场、研发、制造、人力资源，优先聚焦与公司精密镀膜、超精密加工、半导体微纳光学、激光加工、光电封测、自动化智能制造等核心底层技术高度协同的领域。整体布局将接近期、中期、远期三个序列有序推进：近期优先发力现金流类产品，如滤片类、透镜类产品；中期布局大客户卡位类产品，聚焦核心大客户项目开展技术卡位与产品开发，相关资源投入将结合客户项目推进节奏逐步调整；远期储备前沿技术类产品，对前沿技术方向开展前瞻性布局，作为长期技术储备。

8、问：公司与消费电子核心大客户业务明年是否有新项目储备，以支撑主业增长？

答：公司消费电子光学主业经营稳健，围绕核心大客户持续推进产品迭代与业务拓展，增长主要依托客户产品创新及结构升级带来的增量机遇。公司长期配合核心大客户开展产品研发、工艺优化及自动化开发工作，积累了稳定的合作基础与技术经验，双方合作正从传统制造加工向光学元器件、光学解决方案等领域深化延伸。

	<p>目前公司与客户在新品研发方面保持常态化沟通，合作规划周期较长，合作领域也在原有基础上有序拓展，今年将为客户新机型量产供应相关新品。</p> <p>核心大客户终端产品迭代节奏稳健，在行业创新背景下，其出货规模有望保持平稳发展态势。公司核心光学元器件及光学模块产品与客户主力机型及高端产品关联度较高，未来将随客户产品迭代稳步推进业务落地。</p> <p>未来，公司将持续深耕核心客户业务，依托技术积累与交付能力保障业务稳健开展，力争实现主业持续平稳发展，同时为公司其他业务布局提供支撑。</p> <p>9、问：公司在光通信领域进入得不算早，相较于已经在光通信领域的玩家，公司的优势在哪里？</p> <p>答：虽然公司在光通信应用领域的布局不算早，但在半导体光学技术领域并非新进入者。公司自 2017 年起布局微纳制造领域，半导体光学相关业务自 2019 年起已在公司年度报告中持续披露，经过多年积累，在纳米压印、刻蚀、检测等环节形成了完整工艺链路，因此从技术层面并非从零切入光通信领域。</p> <p>在制造层面，公司半导体光学相关产品已在消费电子领域实现多年销售收入，具备规模化交付能力，产品主要供应海内外头部客户，在量产一致性、品质管控、大批量交付方面拥有成熟经验，为切入光通信领域提供了坚实基础。</p> <p>在自动化及可靠交付方面，当前应用在光通信领域的光学产品的制造自动化升级存在一定空间。依托二十余年消费电子领域沉淀的自动化研发与产线开发能力，公司在高精度、高效率、高一致性的规模化制造上具备相应优势，能够支撑光通信领域对高密度、高可靠性产品的量产需求。</p> <p>在人才支撑方面，公司在市场、制造、研发端储备了具备光通信领域从业背景的人才，对行业技术路线、客户需求有较深理解，叠加公司在境外大客户中长期积累的合作信誉与资源，为后续业务拓展与客户合作提供了一定支撑。</p>
附件	无
日期	2026 年 4 月 22 日