

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：2026006

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	华安财保资管；寻常投资；远信私募基金；上海丹羿投资；中泰证券研究所；东方阿尔法基金；富国基金；淳厚基金；交银施罗德基金；德邦基金；大成基金；长城财富投资；平安资管；上银基金；上海冲积资管；东方证券衍生品；鹏华基金；西部利得基金；上海鹤禧私募基金；中邮人寿；东北自营；中银基金；光大保德信基金；中金资管；兴证全球基金；明世伙伴私募基金；中泰证券；东海基金；海南上善如是私募基金；北京鸿道投资；上海万纳私募基金；九泰基金；申万菱信基金；摩根基金；朱雀基金；摩根士丹利基金；鸿运私募基金；泓德基金；国寿安保基金；格林基金；上海理成资管；湖南源乘私募基金；中金汇理资管；深圳鑫然投资；山西证券；中国对外经济贸易信托；中汇人寿；上海复胜资管；合众资管；大家资管；杭州锦成盛资管；中信建投资本；上海合远私募基金；国泰君安资管；富安达基金；千年咨询；平安养老保险；平安基金；华泰证券资管；创金合信基金；华富基金；深圳前海华杉投资；诺安基金；深圳市华宝万盈资管；太平基金；鑫元基金；华泰柏瑞基金；宁银理财；睿远基金；上海名禹资管；长信基金；才华资本；国金基金；上海非马投资；汇安基金；汇添富基金；长江养老保险；圆信永丰基金；天风证券；嘉实基金；华宝基金；上海毅木资管；上海钦沐资管；上海聚鸣投资；广东正圆私募基金；国君资管；广州市圆石投资；华安基金；融通基金；信达澳亚基金；国投瑞银基金；中国人保资管；上海玖鹏资管；上海常春藤私募基金；兴业证券；博道基金；华夏基金；Point72；杭银理财；国泰基金；浙江省发展资产经营；广东谢诺辰阳私募基金；东方证券；誉辉资本；深圳市禹田投资；中信产业投资基金；国华兴益保险资管；永赢基金；东证融汇；鹏扬基金；宏利基金；太平洋资管；东恺投资；东方红资管；人保资产；申万证投总部；北京合创友量私募基金；中信资管；

	<p>方正自营；途灵资管；中海基金；上海恒穗资产；广东德汇投资；友邦人寿；长城资管投研；上海煜德投资；中投国际；新华基金；亚太财险；海南硕丰私募基金；上海南土资管；华泰自营；乐信投资；中国中信金融资管；天弘基金；新华资管；北京泽铭投资；建信基金；华泰资管；前海人寿；深圳市杉树资管；华夏未来资本；中欧基金；南方基金；深圳山石基金；中信保诚基金；财通资管；建信理财；中信证券；玄元私募基金；博时基金；碧云；富瑞金融集团香港；珠海华金资本；财通基金；摩根士丹利证券；优波资本；国盛证券；易方达基金；华发证券；上海复霏投资；招商证券资管；东吴人寿；仁桥资管；广发证券；华商基金；国信证券；工银安盛资管；上海德汇集团；深圳私享私募基金；鹏安基金；绿色发展基金私募股权投资管理；和谐健康保险资管；唐山远东钢铁；上海景林资管；国投瑞银；国联民生证券；耕霖投资；安信基金；中信建投证券；CyberAtlas Capital；中国人寿资管；中国国际金融；lygh capital pte. ltd；中邮保险资管；易唯思商务咨询；长江证券；华泰保兴基金；上海钧犀实业；杭州明见投资；艾希控股；湖南子衿私募基金；长城基金；国元证券江苏分公司；花旗环球金融亚洲；山西证券研究所；上海利多星证券咨询；招商证券；北京京港伟业投资；上海吾同投资；信达证券；上海耀之资管；银润资产；上海和谕私募基金；上海明河投资；国金证券；北京玺悦资管；华金证券；上海和谐汇一资管；海南远思私募基金；北京瞰渡资管；浙商证券；华泰证券；云根资本；华源证券；中国银河证券；瑞银证券；碧云银霞投资咨询；浙江李子园食品；上海伯兄资管；申万宏源证券；淇琳投资；华信金工资管；长盛基金；深圳猎投资本；工银瑞信基金；玖鹏资产；上海乾瞻资管；觅渊投资；上海梵星私募基金；个人投资者</p>
时间	2026年6月29日 16:00-17:00；19:00-20:00
形式	线上会议
上市公司接待人员姓名	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、公司经营进展介绍</p> <p>2026年，公司经营目标为实现营业收入同比增长10%—30%。截至本记录出具日，公司对实现全年经营目标保持谨慎乐观。公司坚持以光学核心技术为依托，持续推进第一曲线（消费电子光学与车载光学）稳健发展、第二曲线（AR光学）战略</p>

布局、第三曲线（AI 光学）前瞻培育的三条成长曲线战略。

第一曲线（消费电子与车载光学）系公司坚实的基础业务盘。预计 2026—2027 年，公司核心业绩增长驱动力主要来自北美大客户业务。2025 年，公司涂布滤光片打破此前日系厂商的垄断格局，进入北美大客户供应链，“十五五”期间份额有望持续提升；微棱镜产品上半年出货量同比实现正向增长，份额保持稳定，系该产品的主要供应商；2026 年，公司将为北美大客户两款高端机型的主摄摄像头模组光学创新升级独家供应全新的光学元件，预计将成为公司 2026 年重要的业绩增量来源之一；公司与北美大客户的合作持续深化，已与多个部门启动业务合作，新项目能见度贯穿“十五五”期间，为公司业务稳健发展提供有力支撑。

第二曲线（AR 光学）方面，公司同时对接两家海外科技企业，分别布局反射波导（GWG）与表面浮雕光栅（SRG）技术路线。GWG 路线受市场需求释放节奏影响，量产进度有所延后，待客户需求起量后有望进一步提升供货地位；SRG 路线方面，公司正对接另一北美企业，推进 SRG 基板加工业务。国内客户方面，2026 年下半年有望实现国内客户 VHG 方案量产突破。预计 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。

第三曲线（AI 光学）主要涉及光存储和光连接业务。光存储业务目前正在有序推进中，业务进展处于国内领先地位，样品送样已合格并获得头部三家大客户中的两家大客户的订单，目前正处于量产前验证期。由于产品工艺验证周期较长，业务规模显著提升仍需要时间。光连接（光通信）业务方面，公司核心聚焦“3+2”产品布局（“滤片类、硅透镜类、棱镜类”+“玻璃基板、波导”）。以上产品布局，均与公司镀膜、半导体微纳、超快激光、超精密冷加工、自动化量产等底层技术高度契合，产品战略上优先布局核心大客户卡位。

二、问答交流

1. 问：北美大客户近期产品价格调整，是否会影响公司今年的订单与业绩？

答：截至目前，公司基本面未因大客户调价事项受到明显影响，订单及价格层面均未出现重大变化。公司深度参与大客户的光学创新升级，增长核心驱动为新品的放量。2026 年，公司北美涂布滤光片业务将继续推进份额提升，同时为大客户两款高端机型的主摄摄像头模组光学创新升级独家供应全新的光学元件，预计将为公司 2026、2027 年业绩增长提供有力支撑。

2. 问：公司与北美大客户还有哪些新的拓展方向？

答：公司与北美大客户保持紧密的合作关系，项目正逐步推进，新项目预计将贯穿“十五五”全周期，后续随着客户新机型发布，公司会逐步及时沟通项目进展情况。

3. 问：光存储业务的客户、量产节奏？

答：光存储相关业务公司目前稳步推进中。由于产品工艺验证周期较长，业务规模提升需要时间。具体客户信息受商业保密协议限制，公司不便透露，敬请谅解。

4. 问：光连接（AI 光通信）业务的产品布局和量产时间表是怎样的？

答：公司聚焦“3+2”布局（“滤片、棱镜、透镜”+“玻璃基板、波导”）。滤片类、硅透镜类产品预计 2026 年下半年有望实现小批量量产并贡献收入；玻璃基板、波导类产品系面向更前沿技术方向的产品，目前尚正处于早期技术对接阶段。

5. 问：请问公司在市值管理方面有哪些举措？

答：公司认为市值管理的根基在于夯实基础经营，围绕三条业务曲线推进战略、客户、产品的落地。同时，公司将持续开展投资者关系管理、信息披露、资本运作等相关市值管理配套工作，整体经营和投关信息交流口径保持稳健，并严格遵守与客户的保密要求。

6. 问：公司微棱镜业务在韩系、国内安卓客户的项目推进有什么新进展？

答：目前公司对韩系和安卓客户均以通用三角棱镜出货为主，后续会根据客户情况推进定制化棱镜产品。

7. 问：公司新业务贡献业绩放量的预期时间点是什么时候？明后年的业绩增长持续性如何，增长是否仍主要依靠第一曲线业务？

答：预计 2026 年、2027 年，能够拉动公司业绩增长的核心驱动力仍主要为北美大客户业务。“十五五”期间将持续有新产品落地，“十五五”中后期的部分新项目已在对接中。

新业务方面，AR 业务在“十五五”期间将保持增量，但贡献业绩弹性的时间还需要视终端客户产品推进进展和出货情况。

光存储业务预计在 2026 年、2027 年会有一定增量，真正大规模起量预计在“十五五”后半期，并有望持续到“十六五”期间。

光连接业务方面，2026 年下半年有望实现滤片类、硅透镜类产品小批量量产；更前瞻式产品有望在“十五五”后半期落地。

整体来看，公司第一、第二、第三曲线业务将有序衔接，覆盖“十五五”和“十六五”期间的增长。公司在战略上坚持绑定核心大客户、布局差异化技术，以保障增长的稳健性。

8. 问：公司的反射光波导技术在达到千万级量产规模时，产品各项性能是否有望超过友商？目前 AR 业务的推进情况和公司战略定位是怎样的？

答：公司将 AR 业务定位为第二曲线，具有重要战略意义，是公司坚守十几年的重要战略产品。AR 业务对公司未来业绩增长和行业地位提升具备重要战略价值。公司在 GWG 领域的卡位优势显著，待行业起量后竞争力有望进一步凸显。同步，公司也加强了 SRG 和 VHG 布局，并稳步推进与国内、国际客户的对接。

9. 问：在可插拔光模块领域，公司未来是否会在该领域投入更多资源？CPO 和 OCS 相关的光学器件是否属于公司“3+2”光连接业务的覆盖范围？

答：滤片类、棱镜类、透镜类属于“3+2”中的基础元器件产品，系可插拔光模块、CPO、OCS 均需要的通用型产品。公司选择布局的是可延展、通用型的元器件类产品，同时亦布局面向未来的有差异化竞争优势的产品，如玻璃基板、波导类产品。

目前光连接领域技术迭代较快，公司坚持大客户策略，与北美、中国台湾地区的终端厂商布局中长期技术开发产品，同时也布局元器件端产品。同类光学器件在不同应用场景下的工艺要求、规格、制程难度有一定差异，公司依托冷加工、镀膜、自动化设计开发等底层技术，可适配不同精度的产品开发需求。

公司凭借光学平台型技术布局、大规模高品质自动化工艺开发能力及深耕光学行业 24 年的客户及行业口碑、内部专业的的光通讯组织和团队，迅速连接了北美、台湾及大陆光通讯客户，以“3+2”的产品矩阵切入光通讯赛道，为公司中长期稳健发展提供更好的保障，为公司稳健发展提供了更好的基础。不急不躁，稳扎稳打，

	力争实现核心大客户核心技术核心产品卡位。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2026年6月29日