

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：2026001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	顾彬霄 壁虎投资；张小东 壁虎投资；罗凤娟 白沙泉；陈汉聪 白沙泉；伊苗军 上海合朴投资；何肆杰 特产集团；葛丰旻 特产集团；徐峰 浙江财经大学；王松良 杭州创扬；杜奇 百赢私募；彭邦阳 鑫家族办公室；张雯文 顺洋资管；鲍佳平 杭州联合银行；张斌 杭州联合银行；郭小瑛；薛佳晨；徐铮；蔡家超；俞志远；张联民；王湑；金敏 财通证券；叶小红 财通证券；丁旭飞 财通证券；葛子微 财通证券；鲁斯凡 财通证券
时间	2026年3月11日 14:00-16:00
形式	浙江辖区 2026 年“3·15”主题投保教育宣传活动——走进水晶光电
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 韩莉、IR
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司展厅</p> <p>二、参观 HUD 实验室</p> <p>三、公司介绍</p> <p>水晶光电创建于 2002 年 8 月 2 日，2008 年 9 月成功上市。公司愿景是“成为全球卓越的一站式光学专家”，使命是“创新让光学更强大，光学让世界更美好”。过去五年（2020-2024），公司展现出稳健的发展态势，收入复合增长率达 18.14%，利润复合增长率更是高达 23.48%，在研发投入上，过去五年研发费用（2020-2024）占收入的占比平均达 7.11%，累计投入达 16.18 亿元。公司尚未披露 2025 年年度报告，根据 2024 年年度报告数据，2024 年公司实现营业收入 62.78 亿，同比增长 23.67%，实现归母净利润 10.30 亿，同比增长 71.57%，实现销售毛利率 31.09%，较上年提升 3.28%，截至 2024 年底公司有员工 8180 人，研发人员 1213 人，研发人</p>

员占公司总人数的 4.82%。自 2002 年成立至今，随着行业的发展与光学需求的发展，公司的业绩始终保持稳定增长态势。

公司的战略指导方针是“全球化、技术型、开放合作”。首先在“全球化”上，公司在制造、市场、研发等方面均有全球化布局。在制造全球化上，公司 6 大制造基地分布广泛，土地面积近千亩，涵盖台州、江西、东莞、越南等地。为了配合公司发展战略的需要，公司对核心生产基地的定位进行了梳理。台州生产基地是公司的主厂区，未来将打造为北美大客户核心实践基地，为了满足未来大客户的项目需求，目前正在进行二期 200 亩厂房的建设当中；江西生产基地是国内第二大生产基地，未来将是公司国内大循环核心实践基地；台州临海生产基地将是公司冷加工核心实践基地；越南生产基地将是公司外循环的核心实践基地。在市场全球化上，为了更好地服务公司海外客户，在公司客户周边均有设立办事处（美国、日本、韩国、中国台湾、德国等），2025 年公司在美国西雅图新设立了第二个办事处，以更好地服务北美客户群。在研发全球化上，公司在海外设立研发合作平台。

公司构建了完善的研发组织架构，打造包括中央研究院、技术研发中心在内的大技术平台。公司梳理并沉淀了八大核心技术，涵盖材料与化学制造、精密薄膜技术等多个领域，通过八大核心技术的组合式创新，具备为客户提供从元器件到模组再到解决方案的一站式服务能力，为公司发展奠定坚实基础。大量的研发投入也换来了丰硕的成果，截至 2024 年底公司拥有发明专利 92 项、实用新型专利 377 项、外观设计专利 56 项，还荣获国家企业技术中心等多项荣誉。这些技术和荣誉是公司持续创新的有力保障。同时为了支撑公司技术智能平台，公司设有工程学院，基于技术实践培养、打造工程师队伍，以满足未来不断增加的新项目对工程师的需求。

基于多年来的技术沉淀，使得公司在与大客户十多年的业务合作中，经历了 1.0 的 OEM+Tier 2 制造阶段（以海外代工为主）、2.0 的 OEM+Tier1 智造（直接业务合作）阶段、再到 3.0 的 ODM 阶段，客户已经开始认可公司的技术工艺开发能力与自动化开发能力。现在，公司与客户正处于从合作伙伴关系向战略合作伙伴关系跃升的关键阶段，目前与客户有多个项目并行开发中。为了更好地满足项目开发需求，在当下的战略窗口期公司需要综合提升质量、运营、技术能力，匹配战略合作伙伴的身份。

为了实现跨周期成长，公司规划了三条成长曲线，分别为消费电子与车载光学、AR 光学和 AI 光学。消费电子与车载光学作为基础，前者以智能手机为代表，后者

聚焦智能座舱与智能驾驶，它们已经拥有成熟的市场和稳定的客户群体，是公司业绩的重要支撑。AR 光学作为新兴领域，随着 AI/AR 眼镜概念的兴起，拥有巨大的发展潜力。AI 光学则是公司未来的重要战略方向，在 AI 算力的快速发展下，AI 相关的产业展现了对光学的巨大需求，拥有极大的发展潜力，目前公司已有相关项目立项推进中。这三条成长曲线相互补充，共同推动公司持续发展。

公司具备多维度核心竞争力。智造与规模方面，自动化、智能制造水平高，黄金线自动化率高。品牌与品质上，国际化市场团队对接全球一流客户，开放合作整合一流材料、设备与顶级设计方案商，提升了品牌影响力。企业文化与管理团队实力强劲，高管和中层干部国际化且老中青结合，团队架构合理，秉持稳健保守、重视合规理念，组织高效灵活且高度聚焦。研发与技术上，以创新驱动新品研发，夯实基本功，采用 IPD 模式，作为全球光学精密薄膜细分领域龙头，多年受国际客户品质考验，赢得客户信赖。

公司高度重视投资者保护。从发布《环境、社会和公司治理报告》，到严守合规底线及时披露信息，搭建多元沟通渠道，稳定现金分红等，都体现了公司对投资者权益的维护。

在可持续发展方面，2025 年 4 月 10 日，我们发布了首份《环境、社会和公司治理报告》，发布后 Wind ESG 评级大幅提升到了 A。未来，我们会继续坚定不移地走可持续发展道路，不断提升 ESG 治理水平，为企业高质量发展和社会创造更大价值而努力。

在信息披露方面，公司严守合规底线，及时进行信息披露，消除与投资者之间的信息不对称，披露内容涵盖定期报告、ESG 报告、临时公告等，确保信息传递准确、规范。

在投资者关系活动方面，公司线下常态化开展投资者关系活动，如举办投资者走进上市公司活动、投资者接待日活动等，促进与投资者之间的深度互动；线上通过投资者热线、互动易等实现高效联动；此外公司还在“水晶光电”公众号设置“投资者关系”专栏，推送相关文章，让投资者有更多渠道获取公司动态信息。

在股东回报方面，公司高度重视投资回报与股东价值，在《公司章程》中明确了分红政策，并连续十年实施现金分红，展现出对股东的长期回馈承诺。同时公司积极响应政策号召，2024 年、2025 年连续两年实施中期现金分红，提高分红频率，这一举措不仅体现了公司良好的盈利状况，稳定投资者收益预期，也有利于增强投

投资者长期持股信心。

2025 年公司在资本市场上斩获了诸多奖项，体现了市场对公司的高度认可。未来我们将继续严守合规底线，保持信息透明，通过多元化渠道与大家保持密切沟通，重视投资回报，为股东创造更大的价值。

四、交流环节

1、问：公司创始人林敏先生卸任董事长后，未来在公司发展中将扮演何种角色？公司新任董事长的遴选机制及核心考量是什么？

答：林敏先生卸任董事长是公司基于长远发展的二代传承布局，该事项已提前筹备三年之久，并非临时决策。林敏先生退后半步后，将聚焦公司长期战略规划，统筹核心技术布局与高端人才引进工作，同时助力年轻管理团队成长，为公司发展把控方向；此外，林敏先生也将全力支持新任管理团队开展工作，保障公司经营管理工作平稳过渡。

选择李夏云女士成为公司新任董事长主要是基于围绕大客户认可度、经营实绩、企业文化认同度、团队领导力等维度综合考量：其一，李夏云女士深耕公司核心业务，主导承接并落地多项核心大客户项目，是公司营收利润的核心贡献者，获得核心大客户高度认可；其二，其为公司创始团队成员，深度认同公司企业文化与战略方针，内部认可度、公信力较高；其三，李夏云女士具备丰富的项目攻坚、量产管理经验，工作作风务实勤勉，能够适配公司多项目并行、高速发展的需求，是兼顾业绩实绩、文化传承与团队管理的最优选择。

2、问：公司 2024 年财务数据实现明显跃升，该业绩趋势能否持续？请问毛利率大幅提升的核心原因及可持续性如何？

答：2024 年公司营收、利润等核心财务指标向好，主要得益于核心客户业务突破、产品结构优化、内部降本增效挖潜等多种因素。中长期来看，公司核心产品壁垒深厚、客户需求旺盛，叠加产能逐步释放、多项目陆续落地，我们有信心维持稳健的经营态势。

毛利率提升核心源于以下几个方面：一是随着公司和大客户合作的不断深入，摆脱传统代工低毛利困境；二是核心产品如微棱镜等工艺壁垒极高，叠加规模化生

产、自动化设备自研与降本增效举措，有效摊薄生产成本；三是产品结构持续优化，高毛利的定制化、解决方案类产品占比提升，带动整体毛利水平上行。

3、问：公司目前推进的组织架构调整（One Site、One BU）核心背景是什么？推进进度及后续影响如何？

答：随着公司与客户合作关系的逐渐深入，核心大客户对公司品质管控、运营效率、技术协同提出更高要求，因此启动组织架构调整，搭建大平台、矩阵式管理体系，强化品质、运营、技术三大核心中台能力，实现资源集中赋能，契合核心大客户供应链管理要求，助力公司承接更多高端项目。

该调整自 2024 年底启动，目前整体推进顺利，并且核心大客户会与我们一起定期复盘进展，全程提供专业辅导支持。长期来看，调整将有效提升公司运营效率、项目承接能力，为后续高质量发展筑牢根基。

4、问：请问公司 AR 业务布局进展如何？公司未来发展规划是怎样的？

答：公司自十多年前就开始布局 AR 业务，持续坚定投入核心研发。公司在 AR 领域聚焦波导片、光机投影模块相关光学元器件，以及 2D 和 3D 相关的光学元器件三大类核心产品。公司坚持大客户战略，聚焦具备生态级实力、战略级投入的头部客户开展深度合作，聚焦资源攻坚核心技术与量产工艺。

5、问：请问公司 HUD 业务发展情况如何？产品价格波动、毛利及出货量预期是怎样的？

答：公司 HUD 业务客户拓展顺利，已覆盖长安深蓝、东风岚图、理想等主流车企，后续还有新客户、新项目将陆续落地。产品价格虽受行业“内卷式”竞争影响有所下行，但公司车载板块毛利率仍实现稳步提升，核心原因在于公司不仅布局 HUD 整机，还有车载光学元器件等产品布局；同时，规模化采购降本、产品标准化量产优化等，也有利于进一步增厚利润空间。

出货量方面，随着 HUD 行业渗透率持续提升，公司 HUD 出货量保持稳健增长态势。未来随着 HUD 向各车型标配趋势进一步深化，叠加公司客户拓展与产品升级，公司 HUD 出货量有望持续维持稳健增长趋势。

	<p>6、问：请问公司 2026 年资本开支规划如何？</p> <p>答：2026 年公司资本开支将结合经营规划、产能建设需求合理安排，核心投向仍以台州厂区产能建设、核心产线建设为主。</p> <p>7、问：消费电子光学业务后续增长动力在哪？AI 光学业务具体指哪些业务？</p> <p>答：消费电子光学业务后续增长依托两大核心逻辑：</p> <p>一是紧抓终端光学创新机遇，聚焦摄像头光学影像升级，落地核心客户新机型新项目，依托技术优势切入高端创新赛道；</p> <p>二是推进存量市场国产替代，凭借公司高精度工艺、规模化产能、成本控制及技术壁垒优势，逐步替代海外存量供应商，挖掘存量市场增量，拓宽业务空间。</p> <p>AI 光学属于公司第三成长曲线，是基于 AI 发展对光学提出新的需求。目前相关项目尚处于研发攻坚阶段，尚未实现规模化量产，业务落地存在不确定性。公司将在项目技术成熟度、客户确定性提升后，再与投资者深度沟通相关进展。</p> <p>8、问：北美涂布滤片作为公司重要的创新业务，请问 25 年份额完成情况？以及怎么展望其未来的份额？</p> <p>答：涂布滤光片是 25 年公司消费电子光学领域的核心增量业务，25 年下半年已顺利实现稳定量产，各项产能爬坡、客户交付工作有序推进，业务发展态势符合预期。今年起，该业务将正式进入份额爬坡期，中长期公司目标实现较高市场份额。</p>
<p>附件</p>	<p>2026 年 3 月 11 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 3 月 11 日</p>