

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：2026007

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	申万宏源证券；长城证券；开源证券；国盛证券；东北证券；华泰证券；国泰海通证券；华创证券；东吴证券；国信证券；华西证券；中泰证券；南京证券；华源证券；中国国际金融；长江证券；华福证券自营；兴业证券；财达证券；光大证券；中信证券；山西证券；招商证券；天风证券；广发证券；野村东方国际证券；国联民生证券；中天证券、诺德基金；国投瑞银基金；汇泉基金；中银基金；前海开源基金；南华基金；华安基金；招商基金；光大保德信基金；睿远基金；泉果基金；西部利得基金；博时基金；富国基金；富安达基金；宝盈基金；嘉实基金；国联安基金；申万菱信基金；汇添富基金；银华基金；摩根士丹利基金(中国)、厦门泰牛私募；上海融义投资；鸿运私募基金；海南羊角私募；宏鼎财富管理；深圳市华皓汇金私募；上海鹤禧基金；西安敦成投资；青骊投资(上海)；远信私募基金；上海玄卜投资；京港伟业投资；山楂树私募；永禧投资；瑞华投资控股；上海朴信投资；杭州联创投资；同犇；华方私募基金；君榕资管；杭州玖龙资管；深圳海锶私募；上海丹羿资管；上海君牛私募；上海万吨资管；理成资管；上海兆顺私募；沃霖资管；深圳大道至诚；冠达泰泽基金；上海长见投资；中新融创资本；彼得明奇私募基金；上研科领；华信金工资管；合远私募基金；上海尚颀投资；煜德；上海中域投资；安益资管；循远资管；益和源资管；深圳泽鑫毅德；正圆私募基金；上海嘉世私募；深圳私享私募；宁波莲盛投资；杭州深沃投资；常春藤上海；深圳老鹰投资；北京泽铭投资；杭州明见投资；深圳市红石榴；上海涌铎投资；耕霖(上海)投资；深圳岭南资本；深圳茂源财富管理有限公司；荷荷私募；白溪私募基金；上海磐厚动量；广东德汇投资；中证信资本；上海万纳基金；上海康橙投资；前海旭鑫资管；西安瀑布资管；曼林(山东)基金；开宝资管；巨杉资管；上海云门投资、长

	江证券资管；东方证券资管；华泰证券资管、渤海人寿；建信保险资管；东吴人寿；华泰资管；百年保险资管；昆仑保险；国华兴益资管；民生通惠资管；大家资管、大湾区发展；华美证券；美国银行；富瑞金融；美银证券；商野村国际证券；MorganStanley；MarcoPoloPure；云根资本；伯恩斯坦；施罗德国际；碧云资管、立格资本；施罗德投资(香港)；统一证券、宁银理财；汇华理财、中信期货、平安信托；上海国际信托、碧云银霞投资；盛钧基金；璞智投资；拓森投资；华夏久盈；中邮保险资产；怀新企业投资；国信弘盛；中信金石投资；红骅投资；恒泰盈沃资产；度势投资；杭州涨不停企管；进门财经科技；丞毅投资；中财招商投资；君义振华；行知创业、杭州赛富股权投资基金(有限合伙)；Crisil Limited.；惟像资本；宁波银球科技股份有限公司；私享基金杭州分公司；HSBC Global Asset Management；InPoint Asset；WFM Asia (HK) Limited；河南远大；中金容博（北京）资本管理有限公司
时间	2026 年 8 月 24 日 15:00-16:30
形式	线上业绩说明会
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	一、公司半年度经营情况介绍 2026 年上半年，公司整体经营业绩稳步增长，核心财务指标保持稳健态势。报告期内，公司实现营业收入 34.78 亿元，同比增长 15.15%；实现归属于母公司所有者净利润 5.24 亿元，同比增长 4.73%；综合毛利率达 31.68%，同比提升 2.22%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润 4.69 亿元，同比增长 5.03%；经营活动现金流净额表现亮眼，实现 7.21 亿元，同比大幅增长 44.13%，盈利质量持续改善。 从 2026 年第二季度单季维度来看，公司经营质量持续优化，经营韧性进一步凸显。二季度实现营业收入 17.57 亿元，环比增长 2.13%、同比增长 14.26%；单季归母净利润 2.78 亿元，环比增长 12.56%、同比下滑 0.77%；扣非归母净利润 2.41 亿元，环比增长 6.08%、同比增长 0.94%；单季毛利率提升至 33.80%，环比提升 4.36 个百分点、同比提升 2.92 个百分点，产品整体盈利水平稳步上行。 2026 年上半年，公司立足中长期发展战略，持续加大研发投入与核心人才储备，

	叠加年内汇率波动影响，期间费用率有所提升，整体费用投入符合公司中长期成长布局规划。报告期内，公司销售费用率 1.25%，同比微增 0.06 个百分点，整体保持平稳可控；管理费用率 6.22%，同比提升 0.99 个百分点；研发费用率 8.10%，同比提升 1.69 个百分点，管理、销售、研发费用增长主要系公司围绕三大成长曲线扩充核心团队、加码技术研发与产品储备所致。财务费用率 0.44%，提升 1.36 个百分点，主要受本期汇率波动产生汇兑损益影响。综合测算，公司上半年整体期间费用率 16.01%，较去年同期提升 4.1 个百分点。期间费用提升主要源于两大核心因素：一是战略性投入前置，公司为夯实三大成长曲线发展基础，持续扩充专业团队、加大研发储备，前置布局未来增长动能；二是汇兑损益阶段性扰动，公司出口业务占比较高，2026 年上半年主要外币汇率波动产生应收账款调汇损失，而去年同期汇率变动为公司带来正向收益，基数差异进一步推高本期期间费用率。 2026 年上半年，公司资本性支出 9.65 亿元，较去年同期增加 2.49 亿元。资本开支增量主要用于核心客户创新项目量产前期投入，该项目已于 2026 年 5 月顺利实现量产，上半年已集中完成核心设备采购、产线搭建等固定资产投入，有效保障核心业务产能落地，为后续订单交付及业务放量筑牢产能基础。 公司主营业务涵盖消费电子、汽车电子 AR+、反光材料三大核心板块，2026 年上半年各板块营收均实现同比增长，业务盈利结构持续优化。其中，消费电子作为公司核心支柱业务，上半年实现营收 29.18 亿元，同比增长 14.73%，占总营收比重 84%，板块毛利率 32.00%，同比提升 2.48 个百分点；汽车电子 AR+业务增长态势突出，上半年实现营收 3.21 亿元，同比增长 33.11%，增速位居各板块首位，营收占比 9.24%，毛利率 27.92%，同比提升 2.68 个百分点，呈现高速增长、提质增效的发展态势；反光材料业务经营稳健，上半年实现营收 2.12 亿元，同比增长 13.04%，营收占比 6.09%，毛利率 36.09%，同比提升 0.41 个百分点。整体来看，公司三大主营业务营收全面增长，各板块毛利率同步改善，整体业务结构持续向好。 消费电子与车载光学业务是公司上半年核心增长引擎，高端产品市场竞争力持续增强。消费电子领域，公司微棱镜业务出货量同比大幅增长，涂布滤光片业务自 2025 年量产落地后市场份额持续提升，两大核心产品有效推动公司产品结构优化升级。车载电子领域，整体业务出货量大幅增长，同时公司上半年顺利通过海外头部车企体系审核，为车载业务中长期规模化发展拓宽市场空间。 AR 光学作为公司第二成长曲线，公司反射光波导试制线顺利落地，持续优化工
--	--

艺参数，相关产品已通过客户认证，建成 AR 产线规模化量产示范体系。

在 AI 光学领域，公司重点布局光存储、光互连两大核心业务。光互连领域，公司搭建以波分复用滤光片、微棱镜、硅透镜阵列、玻璃基板、波导产品（“3+2”）为核心的产品矩阵，核心元器件有序推进试制及小批量量产，产业化进程持续提速。

光存储业务经过多年技术储备与工艺打磨，产业化落地节奏稳步推进，目前已完成前期预研及量产筹备工作，有望成为公司中长期核心增长动能。未来，公司将依托成熟的光学技术积累与完善的供应链配套能力，持续深耕 AI 数据中心光存储优质赛道，打造细分领域核心竞争优势。

2026 年上半年，公司整体经营质量稳步提升，产品结构持续优化。报告期内，公司净利润增速阶段性低于营收增速，但整体毛利率实现同比、环比双重提升，核心得益于公司持续优化产品结构，高毛利产品出货占比稳步提升，主营业务核心竞争力持续夯实。公司坚持长期主义发展战略，主动前置加大研发创新与战略性投入，夯实长期发展根基，为后续业绩稳健增长蓄力。

股东回报层面，公司已披露 2026 年中期分红方案，以公司总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），本次分红不送红股，积极回馈全体投资者。

全年经营层面，公司年初制定全年营收增长目标区间为 10%-30%，上半年公司营收同比增长 15.15%，处于年度目标中枢区间，公司对下半年及全年业绩稳健增长具备充足信心。资本开支方面，预计全年资本开支占营收比例维持 20%-25%区间。费用端来看，下半年研发创新、人才储备等战略性刚性投入将持续落地，全年期间费用率预计维持低个位数增长，阶段性战略投入将持续赋能三大成长曲线长效发展。

二、问答交流

1、问：公司二季度在人民币升值背景下，毛利率同环比显著提升的核心原因？

答：二季度毛利率稳步提升主要源于两方面核心因素。一是产品结构持续优化，北美大客户涂布滤光片业务较去年上半年是业务增量，微棱镜产品自 2023 年量产以来良率稳步爬坡，产品盈利水平持续改善；二是公司内部常态化推进降本增效，通过供应链采购优化、生产效率提升、精细化管理等方式，持续改善存量业务盈利空间。后续公司将持续优化产品结构、深化降本提质，推动毛利率整体稳中有升。

2、问：公司光存储业务最新进展？

答：光存储业务是今年公司重点战略攻坚项目，目前处于量产前客户验证阶段。该业务产品工艺验证流程复杂、周期较长，业务规模化落地需要循序渐进推进，公司将稳步推进产业化落地工作。

3、问：光存储业务资本开支体量及后续融资规划？

答：光存储项目现阶段资本开支需求已纳入公司全年资本开支整体规划。后续，公司将根据业务验证进度、产业化节奏，科学合理统筹资本开支，保障业务稳步推进。后续如有资本开支情况更新，以后续公告为准。

4、问：公司上半年投资收益对应的股权出售具体情况？

答：公司于 2026 年 4 月 18 日披露相关公告，拟在董事会审议通过之日起 12 个月内，择机出售公司持有参股境外上市公司日本光驰的部分股份，出售比例不超过 6.00%。上半年公司根据市场情况适度减持部分参股股权，由此带来阶段性投资收益增加。

5、问：光通信领域产品认证及客户拓展进展？

答：公司上半年完成光通信市场深度调研与技术研判，上半年全面进入产品开发与技术储备阶段，确立“3+2”核心产品策略，聚焦滤片类、透镜类、棱镜类核心元器件，以及适配 CP0 领域的玻璃基板、波导类产品。目前滤光片、硅透镜产品进展较快，已向多家行业客户送样测试，今年下半年有望实现小批量量产并贡献营收，但是整体规模对今年业绩贡献非常有限；棱镜类产品依托公司成熟光学技术延展研发，但工艺复杂度高、客户验证周期长，量产导入仍需一定时间；玻璃基板、波导类产品与行业海外头部客户正在打样送样阶段，正在优化技术方案，还处在比较早期的阶段。公司依托消费电子领域沉淀的技术能力与大批量、高可靠性交付经验，形成差异化技术壁垒与客户卡位优势。

6、问：公司在大客户折叠屏手机光学领域的受益布局？

答：折叠屏手机上的机械结构业务与公司无关，但折叠屏配套的光传感、光成

像类核心光学元器件，属于公司传统优势业务，公司将继续为客户配套供应。

7、问：消费电子企业纷纷入局光通信无源器件，公司的核心竞争优势？

答：公司具备多领域光学技术平台优势，在消费电子领域积累了头部客户高标准的大批量、高可靠性交付经验，在光学元器件精密制造、品质管控、成本优化方面具备核心优势。光通信元器件的生产制程、成本管控逻辑与公司现有消费电子光学业务高度契合，自动化生产、精密加工、品质管控等核心能力可平移复用，形成差异化竞争壁垒。

8、问：AR 光学及车载 AR-HUD 业务进展？

答：车载 AR-HUD 领域，伴随行业渗透率持续提升，公司相关产品上半年出货量大幅增长，自研 LCOS 架构 AR-HUD 产品产业化落地工作有序推进，将于今年三季度搭载奕境汽车首款车型 X9。同时，公司通过海外高端车企体系审核，为海外车载业务拓展奠定坚实基础。

AR 光学领域，反射光波导产线建设进度符合预期，与行业头部客户协同研发进展顺利；VHG（体全息）衍射光波导今年已为国内客户启动量产，但整体规模有限。此外，公司在高端 AR 光机核心元器件合色棱镜具备稀缺量产能力，未来将随客户终端产品迭代逐步释放产能。整体来看，公司 AR 领域已完成光波导、光机核心元器件、2D/3D 感知元器件的全链条布局，产业卡位优势显著，行业整体规模化放量有待终端 C 端应用成熟。

9、问：上半年消费电子细分产品经营情况拆解？

答：消费电子作为公司核心基本盘，整体分为核心大客户业务与通用市场业务两大板块。

安卓市场业务方面，虽行业受上游芯片波动、终端需求疲软、市场竞争加剧等因素影响，公司依托中高端产品定位与优质客户结构，实施差异化竞争策略，整体业务规模保持平稳。

核心大客户业务方面，微棱镜产品作为上半年核心增量贡献之一，供货地位稳固，出货量与营收持续增长；涂布滤光片产品市场份额稳步提升；薄膜光学面板业务收入保持平稳，通过出货量增长对冲单价及汇率波动影响。同时，公司为北美大

	客户下半年新机独供的创新光学产品，已经进入量产，预计下半年逐步释放业绩增量。 10、问：下半年终端客户成本压力下的降价趋势，对公司经营的影响？ 答：年降是消费电子制造业的常态化现象。公司一方面通过内部精细化管理、生产效率提升、供应链降本等举措对冲价格波动压力；另一方面紧跟终端产品技术创新趋势，深度参与客户光学产品迭代，持续优化产品结构、提升高附加值产品占比，稳固整体盈利水平。上半年公司毛利率稳步提升，正是上述经营策略落地的成果，后续公司将持续提质降本，力争持续提升竞争力。 11、问：AR 业务规模化放量的时间节点？ 答：当前消费级 AR 终端产品尚未进入大规模商用阶段，AI 智能穿戴产品的快速迭代，为 AR 产业发展奠定了良好基础。行业整体将伴随技术成熟、终端应用普及逐步迎来增长拐点，公司将持续深耕技术研发、优化产品布局，静待行业红利释放。 12、问：期间费用各项明细变化趋势及全年展望？ 答：研发费用持续刚性投入，上半年重点配套核心客户创新产品研发，下半年将聚焦新兴赛道创新项目开发，持续支撑三大成长曲线发展。管理费用增长主要系核心人才储备、团队扩容所致，属于中长期战略投入。销售费用率整体平稳、波动较小。财务费用主要受汇率波动影响，公司通过结汇对冲、融资调节、原材料进口对冲等方式平滑外汇波动风险，汇兑损益主要影响账面数值，对经营现金流无实质性冲击。整体来看，全年期间费用率预计维持低个位数增长，投入节奏符合公司年度经营规划。 13、问：光存储业务公司已获头部两家客户的准量产订单，第三家客户的认证进展？ 答：目前公司已向该客户完成样品交付，现阶段正推进样品验证工作，项目整体稳步推进中。光存储业务今年还未开始大规模量产，该业务对当期业绩贡献非常有限。
--	--

14、问：下半年北美大客户在新品发布策略上只推出高端机型，公司能否顺利完成全年 10%-30%营收增长目标？

答：公司对达成全年营收增长目标保持谨慎乐观、充足信心。一方面，上游存储芯片紧缺，利好终端头部品牌市场份额提升，高端机型占比提升将持续带动公司配套高端光学产品出货增长；另一方面，公司为北美大客户下半年新机配套的独家创新光学产品已启动量产，下半年将持续放量，成为当期核心业绩增量。整体来看，公司全年营收增长指引维持 10%-30%区间不变。中长期来看，公司三大成长曲线路径清晰，各新兴赛道将分阶段释放增长动能，持续优化公司业务结构。

三、董事长总结

目前公司经营基本面扎实稳健，战略成长路径清晰可控，中长期发展具备充足确定性。

公司核心业务基本盘韧性充足、根基稳固。2026 年上半年，在汇率波动等外部压力扰动下，公司整体毛利率仍实现同比稳步提升，经营成果来之不易。稳健的经营表现，核心源于公司持续落地降本增效、良率优化、精细化运营等举措，各成熟业务板块全面提质增效，有效对冲外部环境不确定性。同时，公司与核心战略客户的合作深度、合作壁垒持续加固，为业务持续增长筑牢基础。

北美大客户业务层面，公司微棱镜产品一供地位稳固，涂布滤光片产品份额持续提升，存量业务增长确定性较强。同时，公司配套客户下半年新机的创新光学产品已顺利量产，下半年将持续放量，成为年度业绩核心增长点。公司深度参与客户长期光学创新迭代，长期稳健合作势能较足。

2026 年上半年“三条成长曲线”战略布局全面落地，持续在人才引进、设备投入、材料研发、技术攻坚等方面加码投入，前置布局未来增长动能。上半年阶段性费用增长、净利润增速与营收增速存在偏差，均属于战略投入期的正常现象，符合公司年度预算及中长期发展规划。

新兴战略业务层面，光存储作为核心攻坚赛道，公司已完成核心客户卡位，行业竞争优势突出。受行业特性影响，产品认证周期长、产业链协同要求高，公司将持续与客户深度协同，稳步推进项目落地。光互连业务聚焦 CPO 时代高潜力核心赛道，坚持差异化高质量发展路线，不盲目追求短期规模，重点打磨核心技术、构建

	差异化产品优势，打造专属光学解决方案，稳步提升细分领域核心竞争力。 整体而言，公司当前经营态势向好，业务储备充足，现阶段核心痛点为战略业务快速拓展下的承接和执行压力、团队成长压力，充分验证了公司三大成长曲线战略的前瞻性与正确性。伴随新兴赛道逐步产业化、规模化，公司当前客户结构、业务结构将持续优化，业务布局更加多元，整体抗风险能力、综合盈利能力将稳步提升。 战略落地过程中，公司坚持动态优化、精准聚焦的发展原则，主动聚焦核心优质项目、头部客户与高潜力产品，平衡战略聚焦与业务拓展，持续优化短中长期业绩节奏。上半年费用投入均在年度规划范围内，后续公司将进一步精细化管控费用投放，在保障中长期战略投入的基础上，持续提升短期经营效益，实现短期稳健经营、中期突破增长、长期价值释放的良性发展格局。 稳健经营是公司长期发展的核心准则。当前行业机遇密集、业务快速拓展，公司始终坚守风险底线，全面防控地缘政治、技术迭代、汇率波动等各类经营风险，平衡发展速度与经营质量，稳步落地年度经营目标与中长期战略规划。整体来看，公司基本面扎实、战略清晰、成长路径明确，对中长期稳健且高质量发展充满信心。
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)	2026 年 8 月 24 日投资者关系活动记录表附件之演示文稿
日期	2026 年 8 月 24 日