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：2026009

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；华鑫证券；开源证券；国盛证券；东方证券；东北证券；华泰证券；华安证券；湘财证券；国泰海通证券；西南证券；华创证券；国信证券；华西证券；中泰证券；爱建证券；南京证券；中国国际金融；华福证券自营；光大证券；山西证券；中信证券；中国银河证券；瑞银证券；招商证券；中邮证券；天风证券；国金证券；广发证券；国联民生证券；中信建投证券、海富通基金；泰信基金；光大保德信基金；华泰柏瑞基金；东方基金；泉果基金；国联基金管理；建信基金；富安达基金；嘉实基金；华宝基金；诺安基金；国金基金；江信基金；安信基金；长安基金；南方基金；摩根士丹利基金(中国)；天弘基金；长信基金；信达澳亚基金；长城基金；华安基金；汇丰晋信基金；圆信永丰基金；鹏扬基金；上银基金；交银施罗德基金；睿远基金；西部利得基金；鹏华基金；农银汇理基金；富国基金；宝盈基金；财通基金；易方达基金；申万菱信基金；摩根基金(中国)；东方阿尔法基金；汇添富基金；国泰基金、上海梵星私募；拙一资管；鸿运私募基金；宏鼎财富管理；上海景林资管；深圳市华皓汇金私募；西安敦成投资；红思客资管；上海常春藤私募；微宇基金；上海玄卜投资；青岛金光紫金；深圳兴亿投资；百川财富资管；京港伟业投资；瑞华投资控股；伯兄资管；鑫垣私募基金；上海朴信投资；勤辰私募基金；上海卓银私募；上海汐泰资管；张家港高竹私募；深圳前海辰星私募基金；宁波量利投资；金之灏基金；杭州玖龙资管；上海丹羿资管；深圳中安汇富私募；匀升投资；鹏山资管；上海聆泽私募；上海万吨资管；理成资管；上海长见投资；润达私募；上海微丰投资；同德磐石资管；上研科领；上海尚颀投资；才誉资管；上海大朴资管；宝隽资管；明世伙伴私募；安益资管；煜德；上海润义投资；益和源资管；西安江岳基金；上海榜样投资；深圳泽鑫毅德；正圆私募基金；上海

	聚鸣投资；北京盛曦投资；广州航长投资；上海嘉世私募；宁波莲盛投资；杭州深沃投资；上海彤泰私募；常春藤上海；北京泽铭投资；高信百诺资管；深圳市红石榴；上海禾升投资；耕霁(上海)投资；邦客资管；上海吾同投资；深圳岭南资本；荷荷私募；上海磐厚动量；上海万纳基金；中域资管；曼林(山东)基金；上海宁涌富；上海云门投资；高毅资管、华泰证券资管、太保资管；泰康资管；工银安盛资管；中邮人寿；亚太财险；长江养老；国华兴益资管；人寿养老；民生通惠资管、华美证券；美林亚太；伊诺尔集团；海通国际研究；野村证券投资；第一上海；富瑞金融；奥悝基金；UGInvestmentAdvisesLTD；丰海资管；METAPHASE FUND L.P.；云根资本；IGWT 投资；柏骏资管；Point72HongKong；花旗環球金融；碧云资管；MorganStanley；麦格理资本、施罗德投资(香港)；宏利投资；统一证券、建信理财；宁银理财；浦发理财、中信期货、众为资本；拓森投资；华夏久盈；深圳凯丰投资；中邮保险资产；明见投资；上海证券报；华强金控；台州国资运营；十溢投资；财联社金融科技；度势投资；乐趣投资；远望资产；证券日报记者；进门财经科技；禾其投资咨询；中财招商投资；行知创业；上海檀越言；道仁资产；世嘉控股；乘是资产；证券通投资；天惠投资、个人投资者；浙江省临海纺织有限公司；华信金工资产管理公司；上海棒杰；私享基金杭州分公司；Decent Capital；浙江创新动力私募证券；中国国际金融股份有限公司；HSBC Global Asset Management ；保诺；辉立证券香港；河南远大；淇琳投资；上海耀之私募基金管理有限公司；中金容博（北京）资本管理有限公司
时间	2026 年 10 月 28 日 15:00-16:30
形式	线上电话会议
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	**一、公司 2026 年三季度经营业绩介绍** 2026 年 1—9 月，公司实现营业收入 61.63 亿元，同比增长 20.30%；实现归母净利润 10.44 亿元，同比增长 6.20%；实现扣非归母净利润 9.89 亿元，同比增长 6.78%；实现净利润 11.78 亿元，同比增长 19.18%。1—9 月，公司营业收入与净利润均创历史同期新高；归母净利润增幅低于净利润增幅，主要系少数股东损益同比增加所致。2026 年 1—9 月，公司综合毛利率 35.21%，同比提升 3.47 个百分点；

	经营活动产生的现金流量净额 9.23 亿元，同比增长 11.97%；加权平均净资产收益率（ROE）10.13%，同比下降 0.33 个百分点。 单三季度，公司实现营业收入 26.85 亿元，环比增长 52.79%、同比增长 27.70%；实现归母净利润 5.20 亿元，环比增长 87.26%、同比增长 7.74%；实现扣非归母净利润 5.20 亿元，环比增长 115.75%、同比增长 8.42%；毛利率 39.78%，环比提升 5.95 个百分点、同比提升 4.76 个百分点。单三季度各项经营指标环比增幅较大，主要得益于北美大客户新项目的顺利量产，该项目是三季度重要的业绩增量来源。 期间费用方面，1—9 月期间费用率 13.96%，较 2025 年全年提升 1.28 个百分点。其中：销售费用率 1.18%，较 2025 年全年下降 0.13 个百分点；管理费用率 5.42%，较 2025 年全年下降 0.48 个百分点；研发费用率 6.92%，较 2025 年全年提升约 0.93 个百分点；财务费用率 0.44%，2025 年全年为-0.53%，主要系 2025 年全年为汇兑收益，而 2026 年 1—9 月受汇率波动影响转为汇兑损失所致。 分业务看：消费类电子业务方面，公司为北美大客户新机型配套供应的新产品顺利量产，为下半年业绩增长提供了新动力；车载光学业务方面，随着行业渗透率提升，HUD、激光雷达视窗片等产品出货量保持增长态势；AR 光学领域，成为继 Quanta Computer 和 SCHOTT 后第三家 Lumus 反射光波导的授权制造商，随着客户项目向商业化及更高产量推进，这是公司在反射光波导战略上的又一大里程碑事件，也是公司扎实稳步推进反射光波导片量产的有力说明；AI 光学业务仍处于技术研发、产品认证与客户对接阶段，2026 年仍处于研发投入期，对当期经营业绩贡献有限。 全年展望方面，公司年初制定的年度经营目标为：营业收入同比增长 10%—30%，资本性支出约占营业收入的 20%—25%，期间费用率较 2025 年同比增长保持在个位数水平。从 1—9 月经营数据看，公司经营情况基本处于上述三项指引区间内，公司对实现全年经营目标保持信心。 **二、问答环节** 1、问：三季报显示少数股东损益大幅增长，具体原因是什么？ 答：本期新量产的为北美大客户开发的新产品，该产品由公司控股子公司晶驰光电承接开发与量产。该项目前期由日本光驰在设备端先行开发，因项目难度较大，后续产品工艺开发及量产运营由双方合资公司晶驰光电承接，并于今年顺利实现量产。该产品是公司历年来第一个由控股子公司开发并承接量产的北美大客户项目。

	由于晶驰光电系公司控股子公司，按照企业会计准则要求，其部分利润计入少数股东权益。该项目也是公司第一个在北美大客户新品上以独家供应方式深度参与产品开发、工艺开发及量产的项目，体现了公司在客户供应链中地位的提升，以及由“制造”向“技术”的转型。 2、问：公司 AI 光学板块有哪些新的进展？ 答：光存储板块，公司研发与量产进度保持领先。目前，头部两家客户已取得准量产订单，第三家客户正推进样品验证工作，项目整体稳步推进。 光互连板块，公司坚定看好数据中心及光互连的发展态势，战略信心与决心未发生变化，该方向仍为公司未来重点推进的方向。受产品验证周期较长、行业供应链环节复杂等因素影响，量产进度较初期规划有所延后，但整体推进方向不变。后续公司将继续以基础核心光学元器件“3+2”布局为抓手，打造差异化竞争能力，在风险可控前提下以稳健增长为目标切入行业。研发端布局重点仍聚焦于与公司底层技术高度契合的产品方向，如玻璃基板类、波导类产品，相关研发正常推进。 公司 AI 光板块整体仍处在布局期，对当期经营业绩贡献有限。 3、问：公司目前在 AR 相关业务的布局进展与更新情况如何？ 答：公司在 AR 领域持续坚定投入。在大视场角全彩显示上，反射光波导具有显著优势。今年 9 月，公司与 Lumus 正式签署一项新的授权协议，成为继 Quanta Computer 和 SCHOTT 之后第三家、也是境内首家获得其反射光波导制造授权的企业，为公司奠定了在反射光波导（GWG）量产方面的阶段性优势，也是公司扎实稳步推进反射光波导片（GWG）量产的有力说明。国内客户方面，公司三季度实现零的突破，为国内眼镜品牌配套的衍射体全息光波导（VHG）已实现小批量量产出货，后续在其他国内头部眼镜客户上有望陆续取得新进展，形成国际与国内的双布局。 除光波导外，在光机用光学元器件方面，合色棱镜于今年第四季度实现小批量量产，公司为北美客户独家供应，是光机中较为复杂的光学元器件之一。 AR 行业尚处在行业初期，所以公司 AR 光板块整体出货量不大，对当期经营业绩贡献有限。

	4、问：公司土地厂房储备情况如何？光存储业务明年产能爬坡节奏如何？ 答：目前厂房设计工作正在推进，部分设备已陆续到场。公司预计今年年底具备小批量生产能力，但初期规模有限；真正形成上量、达到较大规模，预计要到明年下半年。 该业务还在战略布局期，对当期经营业绩贡献有限。 5、问：公司资本开支扩张明显，未来 2—3 年资本开支与折旧的展望和战略规划如何？ 答：今年公司资本开支主要投向北美大客户新量产项目，折旧增长节奏与项目转固节奏基本相匹配。今年折旧整体上行，但对经营层面的压力总体可控。明年公司资本性投资将主要聚焦 AI 新赛道，包括光存储及光互连相关投入。 **三、董事长总结** 非常感谢各位投资者朋友对水晶光电的关心与支持。2026 年是公司的转型之年。自我们发布“十五五”战略、迈出转型第一步、宣布三条成长曲线以来，公司受到各界投资者的广泛关注，尤其在新成长曲线方面。三季度报告披露后，我们也普遍获得了投资者的认可。当前消费电子行业整体承压，公司取得这样的成绩实属不易，而最主要的增长来源，正如前面所介绍的，来自北美大客户新机型配套新产品的顺利量产。 这个新项目量产较为顺利，主要有以下几点原因：该项目前期我们已充分评估其难度，在今年一、二季度为量产准备投入较大，相应的成本费用体现较多；进入三季度量产后，量产当月良率、效率等各项指标全部达标，这在公司历史上也是非常难得的。该项目为公司业绩作出了较好的贡献，客户对项目交付质量给予充分认可，这得益于我们在产品开发阶段充分、审慎的评估和管理。 我们的基本盘扎实，单三季度毛利率达到近十年单季度最高水平。在汇率承压、并为培育新增长曲线加大期间费用投入的背景下，整体业绩表现依旧稳健。 关于新增长曲线的投入与布局，今年已逐步成型。光存储方面，我们力争明年进入量产；只要明年该项目能够顺利量产即意味着公司在该板块迈出了扎扎实实地成功的一步。光互连方面，今年我们在精力分配上更多聚焦于光存储，光互连推进节奏相应有一定的放缓，这是我们从战略上主动选择、聚焦重点的结果，我们在光

	互连上的整体布局与方向没有变化。 关于战略布局方面，我们也做了认真的反思。上半年光互连行业蓬勃发展、市场关注度较高，我们在保持一贯稳健格调的同时，动作上也略显积极；随后观察到行业演进情况与我们年初的判断并非完全一致，我们在步伐上做了微调，这体现了公司将长期稳健发展置于首位、不盲目跟风、不追求一时规模，而追求投入后长期产业回报的理念。这也体现了公司一贯扎实、不追热点的风格。 在能力迁移方面，我们过去几年依靠消费电子大客户的大项目支撑了成长，也在思考这些能力能否跨越到第二、第三曲线。今年该项目的成功，正是我们将在大项目中沉淀、提炼的可复制、可迁移能力运用于新项目的体现；而在光存储与光互连领域，目前尚没有如同北美大客户那样在项目中主动协同、带动节奏的客户，因此我们正大力推动制造平台与技术平台的标准化，萃取跨领域、跨客户共性的组织能力，使战略项目的成功更具确定性与可持续性。在管理方面，我们也持续挖潜：今年期间费用受“十五五”规划驱动确有必要投入，但我们通过重新梳理人效、良率与设备效率，并在研发端同步把控预算及投入的必要性、时间性与持续性，三季度期间费用率出现明显下降。 我们总的发展方向非常清晰，无论过程出现什么情况，既定战略保持不变。尤其在今年三季度新项目进展顺利、内部各方面检视反思之后，我们对未来新项目发展更有信心。我认为，水晶光电在某一年份、某一阶段未必是行业内表现最优秀的公司，但放在十几年的维度，我们发展非常有韧性；我们把每年的稳健增长作为持续坚定的目标，把稳健的作风刻在每一位水晶人的骨子里，既抓住机遇，又把每一步布置得更踏实。“行稳致远”不仅是我们过去一如既往的风格，未来我们依旧会坚持稳健风格。 再次感谢各位投资者朋友的支持与信任。谢谢大家！
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 10 月 28 日投资者关系活动记录表之演示文稿
日期	2026 年 10 月 28 日