

福建福光股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：福光股份 证券代码：688010 编号：20260904

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（走进上市公司活动）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券股份有限公司“走进上市公司活动” 21位投资者 上海昶享资产管理有限公司 陶敬刚 上海岁金投资（集团）有限公司 陈扬 田思凡
时间	2026年9月3日、2026年9月4日
地点	福州市马尾区江滨东大道158号公司会议室
公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：黄健 董秘助理：颜丹宁
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分：参观展厅、介绍公司基本情况 公司是专业从事特种及民用光学镜头、光电系统、光学元组件等产品科研生产的高新技术企业，是全球光学镜头的重要制造商。 公司产品包括激光、紫外、可见光、红外系列全光谱镜头及光电系统，主要分为“定制产品”、“非定制产品”两大系列。“定制产品”系列主要包含特种光学镜头及光电系统，广泛应用于“神舟系列”、“嫦娥探月”、“天问一号”等国家重大航天任务及高端装备，核心客户涵盖中国科学院及各大集团下属科研院所、企业，为国内最重要的特种光学镜头、光电系统提供商之一；“非定制产品”主要包含安防镜头、车载镜头、红外镜头、机器视觉镜头、投影光机等，广泛应用于平安城市、智慧城市、物联网、车联网、智能制造、AR/VR等领域。 第二部分：提问回答 1、公司上半年的经营情况怎么样 2026上半年，公司实现营业收入26,127.84万元，同比下降12.54%，主要系非定制光学镜头中的安防产品境外销售收入较上年同期减少所致；归母净利润实现-1,295.33万元，较上年同期减亏1,581.90万元；息税折旧摊销前利润实现4,406.08万元，同比增长27.14%。 2026上半年，公司立足核心技术，继续保持高强度研发投入，巩固技术优势，研发费用同比增长10.64%，研发费用

	率达14.21%，较去年同期上升2.97个百分点。2026年上半年新增授权专利70项，较去年同期上升70.73%，其中发明专利19项，较去年同期上升11.76%；截止2026年6月30日公司拥有1,094项专利及软件著作权，其中发明专利625项。 2、公司上半年定制产品表现如何 2026上半年，公司加大定制产品业务力度，持续开发无人系统、航天领域等新技术、新产品，提升规模化与标准化生产能力，定制产品营业收入同比增长22.11%。 3、公司在航天领域的研发进展 2026上半年，公司（1）产品应用于“神舟二十三号”载人飞船。（2）优化新一代地基望远镜的光学设计，探测光谱范围提升50%、重量减轻20%、环境适应性更强，有效提升探测能力及星像质量，达到世界先进水平，已实现批量交付，协助我国建立自主天球时空基准，服务航天、深空探测、空间碎片观测等任务。（3）优化箭载镜头设计并提升制造工艺，实现可大批量、规模化生产的高性价比方案的样机交付。（4）成功研制2款激光通讯光学新型号产品，提高产品性能及可靠性。 4、公司投影光机业务怎么样 2026上半年，公司实现全球最小体积（小于0.05cc）投影光机完成批量交付；新一代高清手机投影光机实现量产。公司依托自研MicroLED光路与超微型光机技术，成功开发两款高性价比MicroLED投影灯，具备像素级精准控光能力，支持动态迎宾动画、自定义图案等多元内容投射，可用于AI机器人、投影音响、汽车迎宾灯等场景；推出浸没式LCD液冷散热投影光机，可有效提升亮度并延长使用寿命，重新定义LCD投影散热方式，拓展低成本LCD投影光机应用领域。 5、AI技术发展对公司产品有什么影响 AI的本质在于模拟人脑的认知架构，而视觉作为人类获取信息的主要通道，决定了光学系统在智能终端中的基础性地位。随着AI技术在多元场景中的落地，光学产品的应用广度与搭载密度将持续提升。然而，受限于当前算法泛化能力与边缘端算力的瓶颈，系统对前端图像数据的处理能力尚不足以充分释放高性能光学硬件的潜力，导致终端对镜头规格升级的需求缺乏实质性拉动，形成“供强需弱”的阶段性错配。 未来，若算法泛化能力与边缘端算力取得突破，被抑制的光学升级需求将集中释放，行业有望迎来软硬件协同进化
--	--

	驱动的实质性增长拐点，公司将有望凭借深厚的光学技术沉淀迎来新的利润增长点。 6、公司主要的客户及商业模式，未来To G、To B端还有增长空间吗 公司客户以To B为主，下游多为B端与G端用户。当前阶段，算法架构与边缘端算力仍存在明显瓶颈，系统对高分辨率、高帧率图像数据的处理能力有限，导致前端光学镜头的性能冗余无法被下游充分消化。因此，短期内市场需求主要来自存量设备的周期性替换，而非终端场景大规模扩张所驱动的增量采购，行业尚未出现爆发式增长。不过，细分领域中，红外光学因其在安防监控、工业检测及特种装备等B端/G端场景中具备独特的探测优势，需求增长显著，整体表现明显优于可见光产品。 在To C端，公司主要聚焦于海外市场的差异化需求，当前布局涵盖智能投影光学模组、高端手机产业链相关镜片，以及传统摄影品牌梅耶（Meyer）的光学产品线。这些业务面向的是注重品牌调性与光学品质的细分消费群体，具备一定市场壁垒和溢价空间。考虑到国内消费电子市场竞争激烈、产品迭代节奏较快，公司在To C端的策略较为审慎，仍以海外市场作为突破口，将这部分业务作为探索性与补充性布局。
风险提示	公司上述新产品、新项目在技术研发到产业化的转化过程中，存在研发进度不及预期、行业趋势判断失误及成果转化受阻等不确定因素。同时，若后续市场开拓情况未达预期，亦可能对未来收益产生不确定性。特此提醒投资者注意相关投资风险。
附件清单（如有）	无
日期	2026年9月4日