

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：2023003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" 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
<b>参与单位名称</b>	中信建投证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、上海景林资产管理有限公司、信达证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、嘉实基金管理有限公司、国信证券股份有限公司、中国人保资产管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、西藏东财基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、中邮证券有限责任公司、光大证券股份有限公司、上海沅杨资产管理有限公司、东北证券股份有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市红方资产管理有限公司、海通证券股份有限公司、上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)、中华联合保险集团股份有限公司、淡水泉(北京)投资管理有限公司、中泰证券股份有限公司、深圳宏鼎财富管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、杭州玖龙资产管理有限公司、中国银河证券股份有限公司、博时基金管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、中欧基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、上银基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、鑫元基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、东方基金管理股份有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、山西证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、红土创新基金管理有限公司、上海甬兴证券资产管理有限公司、南华基金管理有限公司、安信证券股份有限公司、东证融汇证券资产管理有限公司、深圳嘉石大岩资本管理有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、长江证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、国联证券股份有限公司、上海重阳投资管理股份有限公司、财通证券股份有限公司、中航证券有限公司、中原证券股份有限公司、深圳市明曜投资管理有限公司、国盛证券有限责任公司、国开证券股份有限公司、

上海古木投资管理有限公司、江苏瑞华投资控股集团有限公司、上海摩旗投资管理有限公司、广发证券股份有限公司、万和证券股份有限公司、深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司、西藏中睿合银投资管理有限公司、易米基金管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、广东惠正私募基金管理有限公司、东吴证券股份有限公司、上海彬元资产管理有限公司、华创证券有限责任公司、深圳前海道谊投资控股有限公司、上海标朴投资管理有限公司、上海朴信投资管理有限公司、上海从容投资管理有限公司、上海中域投资有限公司、上海名禹资产管理有限公司、华鑫证券有限责任公司、浙江君弘资产管理有限公司、上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)、北京齐济合创投资有限公司、郑州云杉投资管理有限公司、上海复需投资管理有限公司、信泰人寿保险股份有限公司、Neuberger Berman Asia Limited、上海翀云私募基金管理有限公司、上海行知創業投资有限公司、嘉實國際資產管理有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、中融鼎(深圳)投资有限公司、开源证券股份有限公司、Hel Ved Capital Management Limited、中银三星人寿保险有限公司、深圳市信德盈资产管理有限公司、UG Investment Advisers LTD、武汉光谷厚科投资管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、深圳市全景网络有限公司、IGWT Investment 投资公司、国联人寿保险股份有限公司、北京明澄私募基金管理有限公司、深圳丞毅投资有限公司、红杉资本投资管理有限公司、国晖投资、FOUNTAINBRIDGE、Point72 Hong Kong Limited、富邦证券投资信托股份有限公司、青岛朋元资产管理有限公司、广东恒昇基金管理有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司、天堂硅谷资产管理集团有限公司、杭州锦成盛资产管理有限公司、深圳前海汇杰达理资本有限公司、天虫私募基金管理有限公司、富敦资金管理有限公司、上海聆泽投资管理有限公司、宁波量利投资管理有限公司、北京水印投资管理有限公司、明润投资有限公司、深圳市金友创智资产管理有限公司、(有限合伙)、山东星河创业投资管理有限公司、国泰人寿保险股份有限公司、纳弗斯、Torq Capital Management (HK) Limited、DPOTENTIAL、上海青沣资产管理中心(普通合伙)、安和(广州)私募证券投资基金管理有限公司、花旗環球金融亞洲有限公司、香港商野村國際證券有限公司、广发证券资产管理(广东)有限公司、浙江前川投资管理有限公司、海南鸿盛私募基金管理有限公司、广东佳润实业有限公司、CMS、上海仙人掌私募基金管理合伙企业(有限合伙)、成都观今私

	<p>募基金管理有限公司、上海晨燕资产管理中心(有限合伙)、华能贵诚信托有限公司、方圆基金管理(香港)有限公司、Macquarie Capital Limited, Taiwan Securities Branch、国华兴益保险资产管理有限公司、深圳市中才中環投資管理有限公司、鸿运私募基金、华曦资本、三星資產運用(香港)有限公司、北京洪泰同创投资管理有限公司、瑞信证券(中国)有限公司、以立投资管理有限公司、郑州智子投资管理有限公司、上海瀚伦私募基金管理有限公司、广州市航长投资管理有限公司、百年人寿保险股份有限公司、海南行之私募基金(有限合伙)、上海伯兄资产管理中心(有限合伙)、上海尘星资产管理有限公司、深圳市红石榴投资管理有限公司、浙江墨钜资产管理有限公司、中邮人寿保险股份有限公司、厦门财富管理顾问有限公司、中航信托股份有限公司、金股证券投资咨询广东有限公司、兴业证券股份有限公司、建信保险资产管理有限公司、建信养老金管理有限责任公司、君义投资、美林(亞太)有限公司、精砚私募基金管理(广东)有限公司、北京源阖私募基金管理有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、工银国际控股有限公司、深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司、上海人寿保险股份有限公司、才华资本(香港)控股有限公司、华西证券(自营)、盛钧私募基金管理(湖北)有限公司、广州云禧私募证券投资基金管理有限公司、上海天貌投资管理有限公司、Brilliance Capital、上海嘉世私募基金管理有限公司、上海谦心投资管理有限公司、Brighter Investment Management Co.,Ltd、金涌资本管理有限公司</p>
<b>时间</b>	2023年4月12日 10:00-11:00
<b>形式</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理兼董事会秘书 熊波

投资者关系活动  
主要内容介绍

一、公司 2022 年度经营情况介绍

2022 年公司坚定的沿着“光学+”赛道进行产业布局，我们坚持“全球化、技术型、开放合作”的战略指导方针，夯实消费电子业务的基础，加大对智能汽车和 AR/VR 的产业布局。公司通过战略目标梳理、聚焦战略项目、调整业务结构、深挖客户需求，加强内部管理等一系列的措施，克服经济形势疲软以及行业下行的不利影响，实现了经营业绩的逆势增长。2022 年公司实现营业收入 43.76 亿元，较去年同期增长 14.86%，归属于上市公司股东的净利润 5.76 亿元，同比增长了 30.30%，基本达到了去年年初制定的经营目标。

2022 年公司经营亮点主要体现在以下几个方面：第一，在市场环境不利的情形之下，公司的盈利能力得到了显著的提升。2022 年公司营业收入增长 14.86%，净利润增长 30.30%，扣非净利润增长 37.97%，净利润和扣非净利润的增幅达到近 3 年新高，同时公司主要业务板块的毛利率水平均有所提升。

第二，公司初步构建了第二成长曲线，在公司的基础经营业务——光学元器件业务，收入规模保持稳健水平的基础上，公司的薄膜光学面板业务收入增长 64.32%，毛利率增长了 9.56%，毛利率水平达到 22.11%，成为公司业务收入中的重要板块之一。公司半导体光学业务的收入下降了 9.83%，但是毛利率水平提升了 6.37%，是公司各业务板块中毛利率最高的板块，毛利率水平达到了 40.26%。同时公司汽车电子（AR+）业务收入增长了 55.4%，AR-HUD 产品已经构成了领先的格局，公司的第二成长曲线已初具雏形。

第三，公司连续数年进行现金分红回馈公司股东，也进行了多次股份回购，最近三年公司累计回购和现金分红金额占同期年均净利润的 215.86%，持续给公司股东回报。公司将继续现金分红回馈股东，2022 年度权益分派方案为在公司总股本扣除回购专户持有股数的基础上，每 10 股派发现金红利 2 元，不送红股。

2022 年随着市场环境的变化，尤其是智能手机终端市场格局的变化，公司的海外销售占比上升至 75.71%，同时公司前 5 大客户业务收入占比达到了 62.01%，随着下游终端的业务集中，公司客户集中度也有所提升。

公司的研发投入仍然保持增长趋势，研发费用率达到了 7.62%。正因为多年来公司在研发上的持续投入，才使得公司的销售收入保持增长动力，支撑公司的第二成长曲线。公司的销售费用率和去年基本持平。公司管理费用率达到了 8.19%，主要

是由于公司 2022 年股权激励股份支付费用的增加。由于利息收入和汇兑损益收入，公司财务费用率是-2.81%，也贡献了部分公司利润。

2022 年消费电子行业是非常具有挑战性的，以智能手机为例，智能手机全球出货量下降，但是我们也看到高端智能手机的整体平均销售价格也在增加，在面临着经济波动的时候，高端手机市场更加有韧性，智能手机市场竞争开始转向精品化和差异化的竞争。水晶这样的更加关注技术并有能力为客户提供一揽子解决方案的企业就更加具有市场竞争力，潜望式变焦、折叠光路式的变焦也有机会成为摄像体验升级的一个关键。吸收反射复合型滤光片在中高端安卓系手机已有较高覆盖率的基础上，在中低端安卓手机上也有机会能够进一步的推广。

在元宇宙领域，新一代的硬件产品在推向市场，同时 AR/VR 的内容和服务商正在启动，尤其是随着 ChatGPT 的横空出世，我们可以预见 AR/VR 的应用场景有望进一步拓展。虽然 AR/VR/MR 的硬件体验仍然存在着一些问题，但是公司储备了如 Pancake 型的光学透镜结构方案、光波导式的折叠光路解决方案、多维动捕算法等，为行业发展贡献力量。

在汽车电子领域，随着电子信息技术的不断创新发展，人们对驾驶的安全性、舒适性、娱乐性要求不断在提高，汽车智能化、网联化、信息化的要求，为公司汽车电子业务开拓了广阔的应用前景和市场空间，汽车电子在整车制造成本中所占的比重也不断攀升。对水晶来说，公司的 HUD、激光雷达视窗片、智能像素大灯等产品都将迎来新的机遇，为公司带来新的成长逻辑。

细分至各业务板块，2022 年公司的经营情况如下：

光学元器件业务：2022 年营业收入 20.20 亿元，同比下降了 4.83%，但是毛利率水平达到 26.16%，提升了 0.67%，继续发挥了经营压舱石作用。2022 年针对光学元器件业务，我们做了以下几点：第一，积极拓展海外市场，稳步推进和北美韩系大客户的业务合作，加大了越南的产线的生产能力，成功获得多家大客户合格供应商资格，为公司未来进一步拓展海外业务和承接大客户未来的新业务奠定了良好的基础；第二，不断升级迭代产品，公司的新产品吸收反射复合滤光片快速在智能手机的中高端机型当中推广，并且导入了国内市场的全部的主流终端，大幅度提升占有率和盈利能力；第三，公司微型光学棱镜模块进入大客户供应链，公司组建特别团队，投入主要的资源，全力推进战略项目，打开了光学元器件业务未来发展的新

的格局；第四，公司的传统产品，尤其是应用在单反市场的 OLPF 产品，继续保持着较高的市场占有率，业绩再创佳绩。

薄膜光学面板业务：全年业绩持续创新高，2022 年营业收入达到 15.70 亿元，同比增长 64.52%，毛利率达到了 22.11%，毛利率提升了 9.56%，收入和毛利率双双提升。2022 年针对薄膜光学面板业务，我们做了以下几点：第一，我们不断深化和北美大客户的合作，提升市场份额；第二，我们积极开拓产品在智能家居、游戏办公等非手机领域的应用，在无人机、扫地机器人、运动相机等项目持续扩大规模；第三，通过黄金线的建设，拉开公司智能制造的序幕，进一步实现产品各工序自动化流水线的串联，提升毛利率水平。通过黄金线的打造，我们有机会在公司的其他业务中继续推广智能制造；第四，构建薄膜光学面板业务的研发体系，丰富技术货架，加快推进新产品和新工艺的开发，提升公司的核心竞争能力。

半导体光学业务：半导体光学业务的主要客户是以北美为代表的大客户，在安卓系手机的渗透率还不够高，2022 年营业收入 2.88 亿元，同比减少了 9.83%。但是公司持续拓展窄带滤光片的应用领域，毛利率提升了 6.37%，达到 40.26%。在手机端，窄带战略项目突破折射率与均匀性等技术难题，业务快速起量并占据较大市场份额，在智能家居领域也已顺利实现量产。公司不断探索 DOE、超声波屏下指纹等新产品的开发，并通过对晶圆加工技术、微纳加工技术和光刻技术等持续开发，配合客户需求，储备新品量产能力，构建先进技术与制造能力，实现半导体光学业务未来创新发展。

汽车电子（AR+）业务：2022 年营业收入 1.89 亿，同比增长 55.4%，毛利率达到 37.62%，同比增长了 1.1%。公司 AR-HUD 成功在长安新能源实现量产，2022 年 9 月起开始交大量的交付，全年交付近 4 万台，实现 AR-HUD 产品的单点量产突破。同时更多搭载公司 AR-HUD 的车型也会在 23-24 年陆续推向市场，因此 HUD 产品将是公司在汽车电子业务中的标杆性产品。关于其他汽车电子业务，车载迎宾灯业务 2022 年增长明显，公司窄带产品在车载激光雷达领域也已经量产并拿到数家激光雷达厂商的独家供应机会，更重要的是公司玻璃材质激光雷达视窗片建立了绝对的技术领先的优势。我们的视窗片产品进入多家头部激光雷达客户供应链，并实现量产交付，成为汽车激光雷达视窗玻璃的最主要供应商之一。同时在 AR/VR 领域，我们也做了许多储备，完成了 VRpancake 模组的技术开发，并且实现了小批量试产。我们

也和一些行业巨头包括手机终端和非手机终端的科技巨头，保持着密切的联系，时刻关注着前沿技术的发展，并根据与客户的交流沟通和合作进度来储备量产能力。

在 2023 年公司以“聚焦战略打胜仗，重构组织促转型，刷新文化促成长”为主要经营方针，目标实现 2023 年营业总收入 20%-50% 的增长，更重要的是实现从消费电子向车载光电和元宇宙的业务转型。

在消费电子领域，公司会持续挖掘业务潜力。第一，推动微型棱镜模块业务顺利量产；第二，重点推进以 cover 和车载光学、AR/VR 的核心部件为代表的元器件业务快速发展；第三，构成以 DOE、DIFFUSER、超透镜等为代表的元器件储备业务；第四，极探索光通讯领域等前沿应用。

在车载光电领域，公司将在 2022 年业务的基础上，积极打造车载 HUD 拳头产品，加大技术及营销力量的投入，同时利用智能座舱、自动驾驶的机会，探索新机会，明确智能大灯、车载摄像头、激光雷达等产品发展路径，形成收入。

在 AR/VR 领域，我们会把它作为第三成长曲线来储备，因此我们将持续跟进国际科技巨头的技术方向，储备全面的技术路径，消化吸收光波导技术，形成小批量量产能力；在 VR 业务上，我们在去年试产 VR Pancake 模组的基础上，初步打造 pancake 模组+光波导模组+关键光学元器件的元宇宙护城河，推动 VR 业务快速量产。

我们也会继续完善公司组织支撑，重塑组织架构，落实公司未来领导人计划，推进文化刷新。公司已经聘请了国际顶级的专业咨询机构战略陪跑，提升公司的战略执行能力，构建与战略相匹配的组织架构，优化组织运作机制，落地权责利相匹配的责任担当文化。同时公司也将继续深化考核和激励的体系，持续激发团队活力，牵引文化革新和组织目标的实现。

在战略客户拓展上，公司将继续丰富海外的战略客户，深挖国内客户的需求，形成海外和国内双循环，实现客户结构的进一步的优化。在海外客户上，公司会加强北美的力量，聚焦微型棱镜模块项目落地。同时我们会发挥越南基地的辐射作用，加大对韩系客户的开发力度。在日本和欧洲市场，积极抓取车载、半导体光学的机会，同时在台湾市场、新加坡市场上，布局半导体光学、AR/VR 产业，拓展相关客户。在国内客户上，公司重点是做好在老客户智能手机、车载光电、AR/VR 等业务的渗透；其次积极开发新客户，尤其是在车载光电领域，开发整车厂、整车配套模组厂等，扩大 HUD 客户数量和销售规模；针对新产品业务的拓展，比如激光雷达相

关配套等业务，我们将开发行业各龙头客户并实现量产。

在研发布局上，公司会进一步聚焦研发资源，围绕战略布局项目，有序推进项目立项和研发，统筹研发项目的管理，完善研发管控体系，提高研发成功率；公司会进一步梳理技术货架，组建各个技术门类的专业小组，拉通技术标准，提升公司核心竞争力。

在风险管控上，我们会加强对整个公司的风控管理，控制经营风险，为公司健康发展保驾护航。第一，加大越南基地的建设，规避地缘政治的风险；第二，加强内部风险管控，建立体系化、制度化、专业化、常态化的内部审计模式，监督前置，规避风险；第三，不断强化内部廉洁的氛围，打造清廉的员工队伍；第四，加强现金流的管控，加大资金保障力度，为公司“十四五”健康运营发展保驾护航。

我们认为 2022 年公司取得了不错的成绩，相信随着 2023 年产业形势的变化，公司通过战略聚焦，组织重构和文化刷新的工作，将经营战略落到实处，希望能够实现营业收入增长 20%-50%的目标。

## 二、问答环节

1、问：从年报数据来看 2022 年公司薄膜光学面板业务的毛利率增长速度很快，请问在毛利率提升的过程中，公司主要采取了哪些措施？除了摄像头盖板，公司薄膜光学面板在其他领域有什么最新进展？

答：在过去的一年，公司薄膜光学面板业务快速成长并成为公司第二大业务板块，占公司营业收入的比重提升到 35.88%。公司提升毛利率主要做了以下几个方面的努力：

第一，客户结构的不断的优化，围绕大客户，提升了市场份额；

第二，黄金线的建设，也就是智能制造的推进，实现了产品线各个工序自动化流水线的串联，减少生产过程当中的良率损失，进一步提升毛利率水平；

第三，我们把在传统光学业务中积累起来的薄膜光学技术、切割技术等相关技术能力整合到薄膜光学面板业务中，因此在良率提升和技术加工上都有我们的优势。

在后续业务拓展中，第一，我们会继续争取在大客户中的市场份额；第二，我们会把产品技术向安卓系的智能手机推广渗透；第三，我们将持续开拓产品在新领域的应用，比如智能家居、无人机等领域。在过去一年，薄膜光学面板产品在无人机、扫地机器人、智能门禁系统等已经形成了一定的业务收入，更重要的是我们也



会把产品向汽车电子、元宇宙领域推动，开拓更大的市场空间。

2、问：请问公司微型棱镜模块业务的进展情况如何？推进量产的节奏怎么样？

答：公司非常重视微型棱镜模块业务的推进，几年前，我们就已经是安卓系客户潜望式摄像头的棱镜供应商，现在我们仍然为安卓系客户供应棱镜产品。目前公司开发并推进的微型棱镜模块项目是全新的折叠光路设计，工艺流程也更加复杂，生产难度更高。我们攻克了各种的技术难关，目前已成功进入到大客户的供应链体系，计划今年进入量产阶段，目前正处于量产前的紧张准备状态，拉通调试产线量产全制程，着力提升产品良率。

3、问：公司首次在年报里面提到 VR Pancake 模组，有什么新的布局计划？公司现有的 AR 和 VR 技术又如何进行结合？

答：在过去的一段时间，公司对 AR 业务的投入很大，在 Birdbath、反射光波导、衍射光波导方案都有非常全面的技术布局。市场也认识到水晶在 AR 业务的技术和布局优势。

在 VR 领域我们之前投入的力量没有那么大。但是现在的 VR pancake 方案对光学透镜有更高的要求，水晶的技术实力更加满足这些要求。去年水晶利用自身的技术为终端客户开发，推出了水晶的 VR pancake 方案，也得到了终端的认可，相信今年能看到水晶方案的 VR 设备小批量量产并推向市场。

当然我们认为 VR 设备的主要应用场景还是生产工具和娱乐工具，AR 设备的主要应用场景是社交和消费品，因此水晶仍旧高度重视 AR 业务的发展，在 AR 领域我们和海外科技巨头保持紧密联系和互动。我们认为相对成熟的 AR 产品，可能会在不久的未来在市场推出，我们也有机会参与到不同行业巨头的 AR 产品里面，并有信心成为核心供应商之一。

4、问：请问公司一季度营业收入和净利润同环比大概是什么样的情况？

答：公司一季度报告将于 4 月 25 日披露，在一季度报告未公开披露前，公司不便透露一季度业绩的具体情况，敬请谅解。

目前消费电子需求回暖趋势还不明朗，预计下半年随着终端客户新产品、新机

型的发布以及经济形势复苏，公司业务会有更好的表现。公司承受市场环境压力，开拓第二成长曲线，开发新客户，推广新产品，但是呈现到业绩还是需要时间积累，会有一些的经营压力，但是公司会做好准备，降低不利影响。

5、问：公司 HUD 产品今年是否有出货预期？ 公司后续是否有新的定点出来？

答：AR-HUD 是水晶在汽车电子行业的标志性产品，水晶以 Tier1 供应商的身份为汽车整车厂供应 HUD 模组，是水晶从元器件制造商向光学解决方案供应商转型的体现。因此我们也把 AR-HUD 作为核心产品，向更多的车型、车厂去推广。今年公司的第三款 AR-HUD 很快将在长安深蓝新款车型上推向市场，目前车厂已经开始了新车型的预热，这款车型将标配 AR-HUD，并由水晶独家供应。

我们也在配合更多的车厂做定点开发设计，但目前新车型尚未发布，未来我们根据客户发布进度，再就 AR-HUD 业务的进展情况做进一步交流。

水晶也在探索如何在智能座舱、智能驾驶领域提供更多的产品，这是给我们汽车电子团队的挑战，结合水晶在硬件制造、软件、算法上的优势，开拓更多产品品类，带动汽车电子业务发展。

6、问：请问公司越南工厂未来是否有具体的扩产计划，今年的资本支出是否有相应的预期？

答：越南工厂自 2021 年起开始建设，2022 年已经取得了若干客户的供应商资格认定并开始贡献收入。除了手机领域，越南工厂也在为海外新能源汽车客户配套相关产品并出货。随着国际形势变化，响应终端客户的一些新需求，公司对越南的投资在逐步加大。不久前公司也披露了对越南进一步的投资计划，未来公司将在越南继续扩充产能，满足海外客户的需求。但是扩产不是一蹴而就的，这是一个持续的过程，公司也会按照相关规定要求，执行事项的审议程序，履行信息披露义务。

7、问：请问公司海外业务的布局情况？除了越南是否会在东南亚做其他布局？

答：在海外供应体系上，我们在越南有设立越南工厂。除此之外，我们在海外也搭建了多个市场平台，包括日本公司、台湾公司、美国公司、新加坡办事处、韩国办事处等，以服务客户为中心开展工作。

关于东南亚的其他布局，基于水晶目前的业务规模、技术能力以及管理风险防范，因此我们大概率还是以越南为中心构建海外制造基地。

8、问：公司预计消费电子业务大概什么时候可以完全复苏？

答：由于智能手机终端市场格局的调整，再加上宏观经济下行，导致消费电子行业的一段时间的低迷。从整个行业来说，各大终端也采取了不同的应对策略，比如推出消费级 AR、在传统的手机领域中推出创新，再比如说未来折叠光路摄像头等一系列的创新。相信随着经济形势的复苏，消费电子产业也会慢慢走出阴影，进入新的成长态势，在今年第二季度、第三季度公司也可能会有新的成长机会。

9、问：请问安卓系客户会采用微型棱镜模块方案吗？

答：安卓系智能手机率先推出了潜望式摄像头，水晶也一直是潜望式摄像头的棱镜供应商，但是折叠光路摄像头的设计更加复杂，工艺更多，因此理论上折叠光路摄像头的成像效果与传统摄像头相比会有比较大的提升。

安卓系许多终端客户也都在紧密关注这个产品，所以我们相信在未来的几年，在海外大客户优先推广的基础上，微型棱镜模块业务的覆盖率会进一步提升，也会为水晶这样的领先的企业带来非常大的市场机会。

附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 12 日