

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：2022004

<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中泰证券 王芳、张琼；广发基金 顾益辉；华夏基金 李柄桦； 浦银安盛基金 朱胜波；东吴基金 朱冰兵；上投摩根基金 翟旭； 长信基金 孙亦民；诺安基金 简攀、夏荣尧；九泰基金 赵万隆； 中银理财 孙小卉、俞科进；淡水泉投资 任宇；高毅资产 赵艺涵； 中航基金 郑常斌；富荣基金 毛运宏；中邮基金 俞科进；上银基金 刘东勃； 正心谷 廖伟吉；建信基金 许杰；长江养老 周子凯；明亚基金 边悠； 平安基金 季清斌、张文君；汇安基金 单柏霖；太平资产 付陶； 长城财富资管 吴妮娜等
<b>时间</b>	2022年6月16日
<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先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司副总经理兼董事会秘书熊波介绍公司基本情况</b></p> <p>水晶光电成立于2002年，于2008年上市，上市以来经营业绩一直保持着非常稳健的成长，收入年化增长率约为26%，利润年化增长率约为20%，目前总股本是13.9亿股。前段时间，公司管理团队采取了增持股份的行动。管理团队认为，从业务经营布局出发，未来几年水晶光电将会迎来极大的成长机会。根据规则，上市公司董监高在任期之内每年流通的股份只有25%，因此我们更看重产业价值，再加上我们认为目前公司是非常具有长远投资价值的，所以管理团队前不久进行了股票增持。</p>

2021 年公司实现营业收入 38.09 亿元，同比增长 18.18%，实现归属于上市公司股东的净利润 4.42 亿元，基本与去年持平，同比下降 0.27%，实现扣非净利润 3.69 亿元，同比增长 3.94%。2022 年一季度公司实现营业收入 9.46 亿元，同比增长 9.25%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.14 亿元，同比增长 18.66%，实现扣非净利润 0.8 亿元，同比增长 2.27%。过去由于疫情以及重要客户变动，导致公司一些本应带来高利润产品的推广出现了滞缓。但是今年水晶有机会实现收入、利润快速增长的目标。上半年虽然有上海疫情的影响，但是水晶一季度仍然实现收入增长 10%。过去几年我们公司持续在调整，助力于未来构建一个良好的业务布局。

#### （1）智能手机业务进展

虽然智能手机的总体数量增长出现下降，手机多摄镜头增长的趋势也出现了平缓，但是对水晶来说，我们在手机中能做的产品越来越多，在传统的光学元器件这块业务里，针对手机的摄像头门类里的红外截止滤光片、黑膜片，以及现在的吸收反射复合型滤光片等，到未来针对特定大客户所推动的微型棱镜模块等都将会有非常大的增量。目前在智能手机端，随着公司的产品不断丰富，公司的单机价值量也在逐步提升。首先是公司的新产品吸收反射复合型滤光片，通过在传统红外截止滤光片的基础之上进行半导体光学工艺加工，减少光线在红外截止滤光片底部的反射和折射，提升成像质量，目前已实现国内首先量产，并向终端进行全面的推广。传统红外截止滤光片产品随着市场竞争不断激烈，产品价格和毛利率已经趋于稳定，吸收反射复合型滤光片由于更加复杂的工艺、特殊的涂胶材料，产品有更高的议价空间。我们认为吸收反射复合型滤光片未来在高端机型中的覆盖率会逐步提升，并由高端向中端低端渗透、由主摄像头向辅助摄像头推广，具有广阔的前景。

还有一项新产品是微型棱镜模块产品，棱镜产品公司在过去已为安卓系客户的潜望式摄像头供货。公司时刻关注行业技术的进展，布局公司的微型棱镜模块业务的开发和布局，并配合终端特定大客户的需求，做好产能准备。

2021 年受疫情影响，人脸识别应用在终端的推广有所延缓，因此公司生物识别业务的进展也受到了一定影响。但是随着元宇宙概念的崛起，采集 3D 信息必须要用到生物识别技术，生物识别未来随着物联网、智能物联、AI 技术的创新一定会逐步推广。围绕生物识别领域，公司布局窄带滤光片、结构光、TOF、DOE/diffuser、空间探测技术、生物识别技术等。公司与海外客户一直保持良好的沟通关系，公司使

用纳米压印技术的 DOE 产品也初步获得了客户的认可，使得公司对未来生物识别业务的开展保持强烈的信心。

公司薄膜光学面板产品已经进入手机端、PAD 端、安卓系智能手表表盖等消费电子产品。未来薄膜光学面板产品也将广泛应用在智能可穿戴设备、安防监控、无人机、智能家具等领域，巨大的市场需求也使得公司对薄膜光学面板业务的成长充满信心。2021 年公司薄膜光学面板业务的毛利率已经高于 10%，现在公司在内部打造了一条生产黄金线，以更高的产能与良率为目标，支撑公司薄膜光学面板业务的快速发展。

### (2) 汽车电子业务进展

在汽车电子领域，我们已经为未来业务发展做好了布局，核心就是车载 AR-HUD。虽然公司光学元器件（比如用于摄像头的滤光片等）本来就在车上有非常多的应用了，但是在汽车这个板块，通过 HUD 我们终于实现了从元器件跨步到整机供应商的进步。公司的 HUD 从 2020 年 12 月份到 2021 年全年，主要客户是红旗的 EHS9，在红旗汽车上的应用，标杆意义非常明显。随着疫情的影响逐步减弱，今年 3-4 月份，车厂生产逐步恢复，我们开始在比亚迪、长城汽车都有 HUD 产品出货。在 5-6 月份，还会在一些新的车型出货。

除了 HUD，公司在汽车电子领域的产品还有应用在车载激光雷达等的光学产品，我们作为供应商，仍然配合 tier 2 或者 tier 1 的厂家在国内的自主品牌市场中进行布局，同时我们也和海外的一些知名品牌去进行紧密合作，比如宝马、劳斯莱斯当中的迎宾灯。在不久的将来，我们希望通过海外的合作伙伴，拓展更多的海外客户。

### (3) 新型显示业务进展

在 AR 眼镜的方案技术上，公司布局反射光波导、衍射光波导和 Birdbath 三条技术路径。在每条技术路径上，公司都能提供核心的元器件、成像模组和全套解决方案，公司也在配合诸多大客户在做消费型的 AR 眼镜的开发，推动 AR 产业的发展。

总结一下，2022 年水晶的增量可能来自于以下几个方面：第一来自于 HUD 的放量；第二来自于薄膜光学面板业务的市场份额增长；第三就是 DOE/diffuser 的增量；第四就是红外截止滤光片等传统光学元器件业务方面的份额提升。所以经过这几年

的产业布局，目标 2022 年收入增幅在 20%-50%。虽然 2022 年上半年有各地疫情影响，尤其是上海封控带来的影响，但是我们仍然坚持预期。我们相信，通过内部挖潜以及新产品、新业务毛利率提升，公司的利润增幅会逐步和收入增幅保持匹配。

## 二、问答环节

1、问：请问大客户微型棱镜业务方面的产能、份额情况确定了吗？

答：由于我们与客户之间有保密协议，所以说业务进度不便透露。只能说到目前为止，我们跟大客户之间的合作非常顺畅。

2、问：从公司层面来讲，一季度汽车电子产品的出货环比有增长，那么下半年会不会有更明显的一个增长？

答：会有一定的增长。我们之前在汽车电子的量级较小，2021 年汽车电子整块业务收入是 1.2 亿左右，其中有整机 (HUD) 一部分，还有一部分是车载光学元器件。

受疫情的影响，今年一季度汽车电子业务增长部分主要是光学元器件。二季度，我们在比亚迪、长城几款新车型也已经出货 W-HUD。今年还将有更多的车型会应用公司的 W-HUD/AR-HUD 产品。

3、问：预计什么时候能看到 AR-HUD 实现较大批量的发展呢？

答：AR-HUD 跟 W-HUD 的区别在于投影距离的远近以及视场角的大小。除了投影距离的不同，实际上最核心的区别还是场景融合，就是呈现内容和现实场景的有力贴合，大家在驾驶过程中能够更加直观地感受到。

未来自动驾驶或者智能化是一个明显趋势，目前帮助我们了解车周边状况的各种配置（比如车载摄像头，激光雷达，包括侧后方摄像头等），其实在车机当中已经成为非常重要的配置。所以我们认为 AR-HUD 将会有越来越大的市场，推广的机会会越来越大。很多车厂会把 W-HUD 作为过渡，未来随着智能化越来越普及，车内空间变成第三空间，那么 AR-HUD 的推广很有可能会成为汽车品牌的竞争力之一。

4、问：HUD 有竞争壁垒吗？

答：HUD 竞争壁垒第一是在光学设计上面。首先，W-HUD/AR-HUD 作为前装产品，在车身里面要有必要的空间，不同的车型留的空间是不一样的，有空间的限制。第

	<p>二，HUD 位置和前挡以及驾驶员的位置，在不同的车型之间是不同的，也就是不管驾驶员高还是矮，通过在内部做光路设计调整使得在特定的区间之内都能够看到 W-HUD/AR-HUD 所投影的图像，所以说光学设计是 W-HUD/AR-HUD 的门槛。</p> <p>竞争壁垒第二是在制造上的门槛，光路中的几个透镜有比较高的加工精度要求。对于 AR-HUD 而言，还有一个很重要的竞争点，就是算法。AR-HUD 与 W-HUD 的区别是场景融合，意味着就是通过 ADAS 采集周围环境，然后把要呈现的内容放在场景当中，再通过 AR-HUD 把内容呈现出来。由于情况多变，对于算法要求非常高。</p> <p>对于水晶而言，除了具备光学设计的能力外，我们在软件和算法上面也积累了非常多的经验。所以以上是我们目前对 HUD 核心竞争力的理解。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 6 月 16 日