

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：2024007

<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（投资者走进上市公司）
<b>参与单位名称</b>	长江证券：张挺    台州金控资产：韩宇    广州格栅汇投资：陈海涛 上海磊萌资产：姬永锋    西部利得基金：刘文婷 任良丰   林晨   陈琪   王露丹   颜俊杰   孙凌敏   朱元
<b>时间</b>	2024年9月26日 13:00-15:00
<b>形式</b>	投资者走进上市公司活动
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理兼董事会秘书：韩莉
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司介绍</b></p> <p>公司成立于2002年，成立至今已有20多年的时间，纵观20年发展历史，我们可以把水晶的发展划分几个发展阶段。2004年公司切入了日本高端相机市场，和日本的主流相机品牌合作，至今公司在日本相机市场依旧保持着较高的市场份额。后来随着世界光电产业的发展，公司也由相机市场切入快速发展的智能手机市场。2012年公司正式切入北美大客户供应链，和大客户已有十余年的合作历史。在合作过程中，公司也由二级供应商、一级供应商到ODM供应商，我们和大客户的合作越来越深，供应的单品越来越多。未来水晶将持续围绕核心技术，打造技术智能平台，为消费电子、车载光学、元宇宙光学客户提供一站式的光学解决方案。</p> <p>在国际化上，水晶在制造、市场、研发三个层次都进行了国际化布局。在制造国际化上，公司共有六大生产基地，国内的生产基地主要分布在台州、江西、东莞，海外生产基地在越南。在市场全球化上，公司在美国、日本、韩国、新加坡、台湾、德国均有市场窗口。在研发全球化上，公司在海内外均有研发平台。</p> <p>发展至今，水晶已构建了自己的核心竞争力，我们的核心竞争力主要体现在研</p>

发与技术、营销与服务、企业文化与管理团队、智造与规模、品牌与品质等方面，夯实我们的护城河。

从投资价值和股东回报来看，近三年公司股利支付率均保持 50%左右的水平，2023 年现金分红水平创历史新高。2024 年公司首次推出中期现金分红计划，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），该方案已经股东大会审议通过。

从研发来看，公司一直重视从制造型向技术型转型，近几年研发费用率均保持 5%以上，近三年累计研发支出超过 10 亿元人民币。

从财务表现情况来看，2023 年水晶的业绩创历史新高，营业收入突破 50 亿，薄膜光学面板成长为第二大单品业务，四重反射棱镜的顺利量产也贡献了新的增量。同时水晶一直以来保持稳健的底色，在财务上体现在我们一直保持比较好的现金流，2023 年公司经营活动产生的现金流量净额、期末现金余额均创历史新高，资产负债率也一直保持稳健水平。2024 年上半年公司的营业收入、归母净利润、扣非归母净利润、经营活动产生的现金流量净额创历史新高，ROE 持续修复，达近 6 年新高，同时从增速表现上，扣非净利润增速大于归母净利润增速大于收入增速自一季度起已经形成态势，降本增效、二缩三降工作落地，支撑了公司业绩稳健成长。

## 二、问答环节

1、问：公司这些年取得了不错的业绩，请问主要是什么原因？

答：公司这几年的业绩有了很大的进步，其实从我们的产品结构和客户合作商就可以看到。过去大家看水晶就是一家滤光片公司，因为水晶过去最大的大单品就是 IRCF 产品，在我们公司收入占比在 2019 年之前较高，但是这个产品我们定义为和北美大客户合作的 1.0 阶段，这个阶段我们通过给海外客户提供镀膜代工间接参与大客户的供应链。

到面板产品我们开始和大客户有了直接的业务合作，并且进入大客户供应链后，仅三年时间收入规模突破了 18 亿，成长为公司第二大单品业务，这是我们和大客户合作的 2.0 阶段，我们有了直接的业务合作。通过面板项目，大客户对水晶的技术和智能制造实力有了进一步认知，为后续水晶制造向技术的转型奠定了很好的基础。

微棱镜模块是我们第一次以 ODM 身份为大客户实现量产落地，可以说是和大客户合作的 3.0 阶段，项目开发周期长达 1000 多天，虽然是一个很小的棱镜块，但是它需要综合使用光学精密加工技术、微纳光学技术、薄膜光学技术，以及自动化智能化技术。微棱镜模块有 100 多道制程，要实现拥有稳定良率的规模化生产需要大

量运用到非标的自动化设备，水晶有自己的自动化研究所，深度参与了非标自动化设备的开发过程。除此之外，大客户对供应链的品质和不良的管理要求也非常高，这要求供应商必须有与产线匹配的 MES 系统，对生产流程进行实时全履历追溯，以防止不良品的流出。水晶通过对产品和设备的打标实现产品全履历追溯，如果发生不良，可以实时追溯到哪个工序、环节、设备出现问题，这对供应商的软件开发能力的要求非常高。

正是硬件、软件实力两手抓两手硬，水晶才在整个消费电子行业过去几年疲软的态势下依旧保持稳定的增长水平，从单一大单品向多元化大单品转型升级。未来水晶也将持续保持优势，继续深化与客户合作，创造更好的业绩。

2、问：公司在 AR 眼镜里面可以提供什么产品？

答：随着行业硬件、软件的快速发展，元宇宙赛道已经逐步离我们越来越近，我们能看到不远的未来 AR 眼镜有潜力成长为下一个爆款单品。水晶在 AR 领域已经布局了十多年，从一开始的光机代工到现在衍射波导、反射波导的研发布局，水晶始终绑定核心客户并与行业保持同频共振。水晶现在在智能手机里面可以提供十余种单品，但是单机价值量不高，但是在未来元宇宙赛道，光学的 BOM 成本占比可以展望 30%—50%的量级，相较智能手机时代是极大的飞跃。水晶能为行业终端客户提供显示单元（波导镜片）和光机里面的核心元器件，以及 AR 眼镜为了采集空间信息而必备的大量 2D、3D 传感元器件。反射波导的优势在于其显示效果可以达到全彩较高的分辨率，但是量产一直是全球性的难题，而这正是水晶正在努力攻关的难关，我们也希望在这个问题的解决上为全球行业的发展做出应有的贡献。

3、问：公司车载光学业务未来发展趋势怎么样？

答：2020 年底水晶通过给红旗 EHS9 供应 AR-HUD 切入车载板块，2023 年公司 AR-HUD 的市场占有率领先，与长安深蓝、吉利、长城、比亚迪等客户都保持紧密的业务合作。在海外的客户拓展上，2023 年公司成功拿到捷豹路虎的多平台车型定点，2024 年也在持续开拓海外客户提升品牌知名度。但是由于国内新能源汽车行业的内卷态势，AR-HUD 的单价还承受着比较大的压力，这两年还是以国内客户的定点转量产为主。海外客户定点转量产的节奏大概需要 3 年左右的时间。

	<p>4、问：请问公司在和北美客户的合作上未来还能看到什么增长点？</p> <p>答：目前我们可以看到，手机在摄像头的升级上依旧存在升级的空间，这个升级主要就是来自光学上面的升级。另外在消费电子产业链，降本一直是一个重要命题。客户有降本的需求，对水晶来说既是压力，也是机会，国产供应商有更好的性价比优势，目前水晶已经在这种背景加速布局。</p>
附件	无
日期	2024年9月26日