

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：2024010

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	东北证券股份有限公司；上海申银万国证券研究所有限公司；中国国际金融股份有限公司、天弘基金管理有限公司；长城基金管理有限公司；前海开源基金管理有限公司；中海基金管理有限公司；兴业基金管理有限公司；国海富兰克林基金管理有限公司；东方阿尔法基金管理有限公司；摩根基金管理(中国)有限公司；国金基金管理有限公司；九泰基金管理有限公司；长盛基金管理有限公司；西部利得基金管理有限公司、瀚川投资管理(珠海)有限公司；广东正圆私募基金管理有限公司、中信证券资产管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司；阳光资产管理股份有限公司；大家资产管理有限责任公司、宁银理财有限责任公司；汇华理财有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司
时间	2024年11月12日 16:00-17:00
形式	线上调研
上市公司接待人员姓名	IR
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>水晶光电成立于2002年，2004年切入日本高端相机市场，至今在相机市场依旧保持较高的市场份额。随着光电产业的发展和手机产业的兴起，公司由相机市场向快速发展的手机市场切换。2012年公司切入北美大客户供应链，十多年的合作中，公司由二级供应商、一级供应商到参与大客户ODM项目的研发，公司与大客户的合作关系越来越深，并逐步积累了八大核心技术（光学薄膜设计、微纳光学、精密光学加工、自动化智能</p>

化、硬件结构设计、光学系统设计、系统测试、测量与分析），通过不同技术的组合，公司开发了多样化的产品，并广泛应用于智能手机、车载光学、AR/VR 等领域。

2018 年之前，公司收入占比最大的核心单品是 RICF（红外截止滤光片）产品，在这个阶段公司是北美大客户的二级供应商。2020 年，公司通过薄膜光学面板产品成为大客户的一级供应商，开启了直接合作的时代。通过薄膜光学面板产品，客户对公司的技术和制造能力有了进一步认知，为后续公司承接客户 ODM 的项目奠定了基础。2020 年公司与客户立项启动微型棱镜模块项目的研发，研发周期长达三年，项目在 2023 年成功落地。随着公司多项产品（薄膜光学面板、微型棱镜模块等）规模快速增长，公司的产品结构正在从单一大单品向多元化大单品转变，产业链合作深度逐步加深。

面向未来，公司目前正处在由客户供应链合作关系向核心战略供应商跃升的重要转型期，并承接了多项实现客户光学创新升级功能的项目。为了更好地响应客户需求，公司会从资源和专业能力等方面快速提升，直面挑战，完成向新阶段的跃升。

二、问答环节

1、问：今年一到三季度公司取得了较好的业绩，主要增长点在哪里？

答：今年公司主要的业务增长来自于微棱镜和薄膜光学面板两大产品。微棱镜产品去年为大客户供应一款机型，今年由于机型的下沉、市场需求放大，收入规模较去年有较大提升。同时得益于智能手机行业总出货量拉升态势，薄膜光学面板业务出货量的提升带动了设备稼动率的提升，支撑了公司业绩的成长。

2：问：请问旋涂滤光片公司目前的业务进展如何？

答：旋涂滤光片是普通红外截止滤光片的升级产品，通过在红外截止滤光片上涂布胶层，通过胶层吸收 CMOS 反射到滤光片上的杂散光，来改善摄像头在强光环境下的拍摄效果。过去几年公司在安卓市场保持较高的市场份额，但是由于安卓市场旋涂滤光片的渗透率在 2023 年较低，2024

年除个别客户外总体渗透率提升速度不快,因此安卓市场旋涂滤光片的市场需求的打开取决于终端客户的渗透率提升速度。在海外客户份额上,公司也将持续进行突破。

3、问: 请问公司汽车业务板块的发展态势如何?

答: 公司 2019 年通过车载拳头产品 AR-HUD 切入汽车业务, 2023 年公司 AR-HUD 出货量已突破几十万台量级, 在出货量上增长快速。但是由于新能源汽车市场的内卷态势导致供应链承担了较大的价格压力。在此行业态势下, 公司车载团队及时调整思路, 加大了海外品牌的开拓力度。海外客户的定点转量产周期需要 3-4 年, 因此预计车载板块在利润端贡献业绩还需要时间和耐心。

4、问: 请问 AR 板块目前的业务进展?

答: 在 AR 领域, 公司已经形成了从显示系统(波导片)、光机里面的核心光学元器件以及其他传感类元器件的全方位布局。在波导片上, 反射光波导的量产性是全球性的难题, 公司将致力于解决反射光波导量产性难题, 为行业发展贡献力量。

5、问: 请问对于半导体光学业务, 公司有什么规划想法吗?

答: 目前在半导体光学板块公司的主要产品是应用在智能手机的传感器产品, 过去半导体光学板块的营业收入有所下滑, 主要原因是目前市场需求还未打开, 下游方案的调整影响了公司业务的开展。

但是公司对半导体光学业务依然保持高度关注, 随着光电产业发展, 空间感知、3D 拍摄具备广阔的市场前景。一旦 3D 感知的需求有提升趋势, 公司会快速跟进行业发展态势。

6、问: 请问公司如何判断明年产品价格的变化? 降价压力如何?

答: 对于传统产品, 由于良率已经处于非常高的水平; 新产品处于良率爬坡期, 良率提升会释放利润空间, 能够一定程度抵消价格年降的压力。随着公司的增长动能由成本导向、制造导向新品导向、技术导向转变, 未

	<p>来公司更多的 ODM 项目落地，有望带来更好的价格和利润空间。</p> <p>供应链的降本对公司来说既是压力，也是机会，由于客户有降本的需求，明年公司有望在旋涂滤光片切入大客户供应链，打开公司新的业务成长空间。</p> <p>7、问：微棱镜产品在安卓端的情况？</p> <p>答：公司自 2019 年起就为安卓客户供应三角棱镜的产品，为了满足公司设备稼动率，公司在安卓棱镜端的供应策略是以供应标准版三角棱镜为主。</p> <p>8、问：目前市场非常关注美国关税政策的变化，如果加征关税对公司是否会有影响？</p> <p>答：虽然公司的产品终端是大客户，但是公司处于产业链上游，部分产品是与下游进行交付和结算。为了降低国际形势风险，2021 年公司就在越南建设基地，2023 年在新加坡设立了子公司、在越南扩大投资建设二期工程。目前公司越南二期工程已经结项，预计明年将开始进行生产。公司也会持续关注贸易政策变化情况，并加强与全球客户的沟通协调，灵活调整应对策略。</p>
附件	无
日期	2024 年 11 月 12 日