

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：2024011

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	睿扬投资 财通研究所 财通资管
时间	2024年12月25日 14:00-15:00
形式	线下调研
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 韩莉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司成立于2002年，2004年通过OLPF产品切入日本高端相机领域，至今在日本相机市场依然保持较高的市场份额。随着世界光电产业的发展，2006年公司由相机向快速发展的国内智能手机切换，并在2012年切入北美大客户供应链。在与北美大客户的十多年合作历程中，我们由OEM二供，到OEM一供，再到ODM项目的承接，公司与大客户的合作逐渐加深，大客户对公司的认知也由制造公司向技术公司转变。目前公司有多个在研项目配套北美大客户未来光学的创新升级，随着项目的逐步落地支撑公司未来的成长态势。</p> <p>公司持续深化国际化布局，在全球布局六大生产基地，国内的生产基地主要分布在台州（滨海、集聚区、临海）、江西鹰潭、广东东莞，海外生产基地设立在越南。公司2021年起在越南构建海外供应链能力，2023年加大对越南生产基地的投资，新增投入100亩土地，建设越南工厂二期工程。目前越南工厂二期工程已结项，正在进行内部装修工作，预计明年越南工厂二期工程将逐步投产。在市场窗口的全球化布局上，公司在美国、日本、韩国、台湾、新加坡、德国均设有子公司或者海</p>

外办事处，以更好地服务海外客户。

在业绩表现上，截至 2024 年 9 月公司实现净利润 87,913.58 万元，扣非净利润 83,063.10 万元，创历史新高，ROE 水平达到 9.92%，创近六年历史新高，更重要的是今年公司的扣非净利润增速大于净利润增速大于营业收入增速，展现了较好的增长质量。

公司能够取得这个业绩，主要是由于四重反射棱镜产品在大客户机型上的渗透，公司作为主要供应商，随着三季度客户订单释放提升了公司设备稼动率；另外在公司降本增效政策的指引下，通过阿米巴机制深化、设备利用率挖掘、人效提升等举措，公司的费用和效率也得到了较好的控制和提升。

当前公司正处在与大客户合作关系由合作伙伴向战略合作伙伴转型升级的关键时期，随着大客户的光学需求日益增长，水晶多年来积累的光学镀膜技术、平面冷加工技术、半导体光学技术、自动化开发技术以及光学模块技术能契合大客户的需求，大客户对公司的认知也由传统的“制造工厂”向“技术企业”转变。目前公司与大客户有多个在研项目并行开发中，水晶将在这关键时期专注组织、能力等全方位的建设，以更好地满足客户需求。

二、问答环节

1、问：请问三季度公司有这么好的业绩，原因是什么？

答：包括四重反射棱镜产品在内的公司几个核心业务主要供应北美大客户，三季度是行业旺季，产能较为饱满，设备稼动率高，因此在业绩上有较好的体现。

2、问：公司是如何从一个元器件供应商，成长到现在的大客户核心供应商的身份？

答：20 多年来，公司扎根光学领域，沉淀了光学镀膜、平面冷加工、半导体光学、自动化开发等技术，目前公司已经构建了技术抽屉，通过技术抽屉的组合，为客户实现产品 ODM 的开发，四重反射棱镜产品就是公司技术综合的体现。通过帮助客户实现四重反射棱镜量产落地，客户对公司的认可度大幅提高，才有了现在与客户合作的一系列在研项目。

而公司多年来在技术、战略、业务的布局，根本上来自于我们的成长性思维和自我否定精神。成长性思维让我们从不满足于当下，我们一直着眼未来，前瞻布局，不断打开水晶成长的天花板。自我否定精神让我们始终保持清醒，时刻回顾我们的

组织、管理是否与战略匹配，始终高举机制改革大旗，向前迭代创新。为了匹配客户对我们的要求，我们必须要在组织上革新，在能力上提升，同时做好风险防范，推动双循环建设。

光学除了手机还有广阔的使用前景，车载光学、AR/VR、人形机器人等等，AI时代的到来为光学带来了更多市场机遇。为了更好地抓住市场机遇，在当前公司要打好基础，与值得信赖的客户加深合作，做好技术和产品储备，为产业发展做出应有的贡献。

3、问：客户有没有要求公司向海外转移产能？

答：当前客户尚未明确提出向海外转移产能。但是为了防范供应链风险，2021年已在越南构建海外供应能力，2023年在越南加大投入建设。未来越南基地将作为公司双循环重要一环，为海外客户做好配套服务。

4、问：请问公司韩系客户的进展如何？

答：目前公司和韩系客户的直接业务合作规模较小，主要是由于韩系客户配套供应链以韩系供应商为主。公司非常重视韩系客户的开拓，随着公司光学能力的构建，公司的海外供应体系逐步成熟，对话客户的能力逐步提升，未来公司会争取加深与韩系客户的合作，进一步优化公司的客户结构。

5、问：请问公司如何看目前AR眼镜发展前景？公司做了哪些布局？

答：AR眼镜是AI最好的载体，不同的应用场景匹配不同的硬件需求。公司十多年前就已布局研发AR技术，目前在AR的显示系统（波导片）、与显示匹配的光机元器件以及在AR眼镜上用到的大量光学传感元器件均有业务和研发布局。

波导片作为AR眼镜硬件成本占比最高的部件之一，是公司研发布局的关键，尤其在反射光波导技术上。反射光波导的显示效果在行业内已经受到普遍认可，但是其量产问题是全球性的难题。公司通过过去20多年沉淀的大量光学技术正是解决其量产问题的核心关键，我们有信心在未来能够为反射光波导的量产突破贡献力量。除了反射光波导以外，公司也布局了衍射光波导的体全息方案，目前与美国Digilens保持战略合作。

附件	无
日期	2024 年 12 月 25 日