

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：2024012

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	中泰证券股份有限公司、民生加银基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司
时间	2024年12月26日
形式	线上调研
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>1、问：请问公司怎么看明年微型棱镜模块产品的渗透、份额、价格以及产品升级趋势？</p> <p>答：目前我们尚未接到客户关于微型棱镜模块产品机型下沉的通知，对于产品是否会下沉到其他机型还是要以客户发布机型为准。</p> <p>目前还没有到与客户确定明年订单和价格的阶段，因此对于具体份额和价格还需要明年动态跟进。对于产品的升级趋势，微型棱镜模块是客户重要的创新产品，对于该产品的升级客户有多年的规划，公司作为微型棱镜模块的主要供应商之一，会积极配合客户需求，做好产品开发。</p> <p>2、问：今年三季度毛利率提升的主要原因是什么？</p> <p>答：一方面，公司五大板块业务从出货量上来看都有较好的增长，尤其是微型棱镜模块产品今年随着新机型的下沉，市场总需求有所提升，公司作为主要供应方，出货量的提升带动了设备稼动率的提升，再加上薄膜光学盖板、安卓涂覆滤片出货量的提升，因此反映在公司业绩上三季度公司毛利率有所提升；另一方面，自公司提出降本增效以来，通过运营层面的成本控制、设备利用率提升、人效提升、预算</p>

控制等工作，也有效促进了公司毛利率的提升、三费下降。

3、问：未来对于旋涂滤光片在大客户的份额趋势公司如何看待？

答：大客户对于旋涂滤光片已经实现了全面标配，因此是重要的存量市场。但是由于客户对产品规格要求高、工艺要求复杂，因此过去国内的公司难以切入旋涂环节的供应。公司的旋涂滤光片明年有望切入大客户供应链，公司会积极发挥大规模生产优势及技术优势，争取更高的市场份额。

4、问：2025年对于公司来说会有什么变化？

答：2025年对公司来说是重要的调整年，公司和大客户的合作已经到了由合作伙伴向战略合作伙伴跨越的关键时期，目前公司有多个大客户在研项目并行开发中，而在此之前，公司极少同时承接大客户多个产品开发项目，因此这对公司的组织、运营、人员、技术等提出了更高的要求。公司会着力平滑好转型调整对公司整体经营的影响。相信未来随着新项目逐步落地，公司与客户的关系会愈加紧密，公司的业务结构也将更加丰富，支撑公司未来的成长态势。

5、问：公司和大客户有多个项目并行开发，主要是哪些项目？

答：项目涉及手机和非手机领域，具体产品由于客户商业协定的限制公司不便透露，敬请谅解。目前我们正在从制造型供应商转型为技术上的战略合作伙伴，再加上光学在消费电子层面的创新需求这一行业背景，我们开发的项目数量创历史新高，对我们的组织能力、人才梯队承接能力提出了更高的要求。我们会尽最大努力实现这一新阶段的转型任务，迎接这一挑战。研发投入是一个漫长的过程，每一个项目的开发到量产都需要数年时间，我们会坚定战略项目上的研发富配、人才富配、资源富配，秉持长期主义的价值观，力争匹配“技术上的战略合作伙伴”这一新的定位愿景。

6、问：对于安卓客户，公司的策略是什么？

答：目前和安卓主流的终端品牌我们均有业务合作。针对安卓客户，我们主要有两大核心策略：第一，确保产品盈利；第二，重点发展创新类业务，特别是针对特定客户的创新需求，充分发挥公司的技术优势，为客户解决创新产品的技术难题。

7、问：与大客户在显示眼镜方面的合作进展如何？

答：我们与多家大客户在 AR 眼镜方面的合作互动正在紧密推进，包括近眼显示系统（波导片）以及 3D 传感元器件的业务沟通。尽管合作紧密度前所未有，但新品从研发到量产再到适配需要时间，明年可能仍处于研发投入期。公司将争取以最快的速度推进产品落地，但是对于具体产品落地的时间，还需要保持动态跟进。

8、问：明年国内也会有许多的眼镜相关产品上市，有带显示的也会有不带显示功能的，公司怎么看待这一态势？

答：我们非常高兴地看到随着 AI、硬件、软件生态的逐步成熟，智能眼镜行业有望迎来快速发展态势。

对于没有带显示功能的眼镜，公司在 2D 成像以及 3D 传感相关的光学元器件可以配套用于眼镜搭载的摄像头采集 2D 平面信息、传感器感知空间 3D 信息，更好地帮助 AI 采集信息。

对于带有显示功能的眼镜，除了上述的光学元器件外，公司也布局了反射波导显示技术和体全息方案的衍射波导技术。针对衍射波导技术，公司的晶圆产品可用于衍射波导片的加工，目前公司的晶圆产品在全球保持较高的市场占有率。公司和美国 Digilens 在衍射波导的体全息方案上也保持战略合作关系。

在 AR 眼镜的光学元器件和晶圆产品上，公司已有较好的布局和业务基础，已经是 AR 眼镜上游晶圆及元器件的供应商。同时，反射波导片作为眼镜中重要的核心硬件，具有显示效果优、视场角大的特点，在眼镜硬件成本中占比较高，但是由于其工艺复杂，反射波导的量产一直是全球性的难题。公司 20 多年来积累了光学薄膜、冷加工、光学模块、光学检测以及自动化开发等技术，解决光学产品的大规模量产问题是公司的强项，公司有信心在未来攻克反射光波导量产难题，为行业发展做出贡献。

对于合作客户，目前在以智能手机为代表的消费电子产业链，公司的供应量级都是百万级甚至千万级别，通过大批量量产建立公司核心供应优势，因此在波导眼镜的合作上，公司也锚定核心关键客户，聚焦核心目标，以确保攻克最核心的反射光波导量产难题。

	<p>9、问：目前 AR-HUD 对公司的盈利贡献情况如何？</p> <p>答：公司车载业务目前在公司的收入结构中占比不大。由于汽车行业的内卷态势，目前公司已量产的客户以国内客户和 TFT 方案 AR-HUD 为主，毛利率水平不高。未来随着 HUD 渗透率的快速提升和行业格局形成，Lcos 等高端方案 AR-HUD 逐步起量，以及未来海外客户逐步定点转量产，有望进一步改善公司车载业务的盈利能力。</p> <p>10、问：我们今年管理费用、研发费用等大幅下降的原因是什么？</p> <p>答：公司实施“二缩三降”，即降本增效策略后，通过组织调整、流程优化、强化预算管理、差旅管理、推动阿米巴专项等措施，有效改善了公司期间费用情况。明年公司将继续推动降本增效工作落地，支撑公司业务发展。</p> <p>11、问：薄膜光学面板业务明年的业务规划？</p> <p>答：明年随着越南二期工厂的投入使用，部分新增订单将由越南工厂新产线承接，因此越南产线快速导入，提升国际化能力和管理能力至关重要，对于薄膜光学面板团队而言，这也是一次重要的历练。</p> <p>12、问：公司是否会受到关税影响？</p> <p>答：虽然公司直接出口到美国产品非常少，直接影响有限。同时，我们很早就布局了越南基地以及新加坡子公司平台，深入推进国际化布局。目前公司越南二期工程正在进行内部装修工作，预计明年一季度正式投入使用。</p> <p>13、问：对于产品的份额问题，公司怎么看待？</p> <p>答：公司的稳健成长得益于产品的结构，在与大客户的合作中，公司并不依赖单一产品来保证公司整体的业绩。对于存量业务，公司会在份额、价格和盈利之间寻找平衡点。对于增量业务，公司会做好客户项目的承接、开发，着力攻克关键技术难关，确保项目顺利落地。希望大家能看到我们的产品的结构，正是因为这种结构，才能更好的确保公司经营业绩的稳健，提升抗风险能力，更有利于中长期高质量发展。</p>
附件	无

日期	2024 年 12 月 26 日
----	------------------