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: 2025002

投资者关系活动 类别	☑ 特定对象调研 □分析师会议
	□媒体采访    □业绩说明会
	□新闻发布会    □路演活动
	□现场参观    □其他
参与单位名称	国泰世华;中投国际(香港);群益证券;Fubon Asset Management;台灣國泰證券;
	Cathay; 國泰證券; 中泰证券; 民生加银基金; 华夏久盈; 汇添富基金; 国盛证券
时间	2025年1月8日
形式	线下及线上调研
上市公司接待人 员姓名	IR
投资者关系活动 主要内容介绍	1、问:请问公司对于 2025 年业务情况有什么初步的展望?
	答: 存量业务方面, 红外截止滤光片产品是十多年的传统产品, 公司在全球的
	市场份额基本保持稳定; 旋涂滤光片是红外截止滤光片的升级产品, 在安卓客户端
	目前公司已经保持较高的市场份额水平,随着旋涂滤光片在安卓客户渗透率的提
	升,市场空间将逐步打开;薄膜光学面板业务经过几年的份额爬坡期,目前在手机
	摄像头盖板份额已经达到较为稳定的水平,未来其增量空间将来自于非手机业务的
	增长; 微棱镜产品目前我们尚未接到客户关于机型下沉的通知, 如果机型不下沉,
	2025年微棱镜产品将依旧在客户高端机种上应用,随着客户新机型发布,累加效应
	仍旧存在,市场总需求仍旧存在增长空间;国内汽车市场内卷态势依旧存在,2025
	年在销售结构上仍旧以国内的车载客户为主,海外客户定点转量产还需要时间。
	增量业务方面,2025年公司的旋涂滤光片产品有望切入大客户供应链,带来新
	的业务增长机遇。
	除此之外,2025年是公司重要的转型窗口期。为了更好地满足大客户多项目并
	行开发的需求,公司需要在组织、运营、人才、管理等多个方面全方位地提升,以
	更好的匹配战略合作伙伴的定位。2025年确保公司转型顺利是公司的首要任务。

同时,2025年公司将启动"现场主义"工作,管理干部、技术和市场人员要参与到业务与生产一线中去,旨在现场发现问题,解决问题,优化资源配置,在生产现场挖掘人效。

2、问:目前对于市场井喷的 AI 眼镜市场,公司做了哪些布局? AR 眼镜板块目前公司进展如何?

答:公司非常乐见智能眼镜市场的井喷,随着越来越多的参与者涌入市场,软件生态、AI 算法、硬件等供应链将逐步成熟,消费者的使用习惯逐步培育,带来对于未来 AR 眼镜市场的巨大想象空间。目前在智能眼镜端,由于尚未搭载显示系统,公司在传统智能手机上应用的成像元件和传感元件可以平移到智能眼镜上应用。

在 AR 眼镜领域公司已布局十多年,在显示端的光波导技术、光机里面的元器件和其他用于成像及传感的元器件均有业务布局。在光波导技术上公司重点布局反射光波导和体全息波导。对于反射光波导,其成像效果已经满足全彩、高分辨率、大视场角的要求,但是其量产性一直是全球性的难题。公司多年来深耕消费电子领域,为众多消费电子巨头供应光学产品、提供光学解决方案,现已建成全球规模前列的光学薄膜研发及产业基地,在承接大批量量产需求及新品研发量产上多年来经受国际客户的考验,具备技术、工艺和量产竞争优势。AR 眼镜比智能眼镜更加复杂,无论是硬件、软件、AI 都还需要进一步成熟,因此对于 AR 产业的成熟还需要时间和耐心。

## 3、问:对于未来几年的分红,公司有没有规划?

答:公司重视股东回报,上市以来分红十余次,2020年-2024年累计现金分红超十亿元。2024年半年度公司积极响应政策,提高分红频次,首次实施中期现金分红,现金分红总额达到 1.38 亿元。未来在确保生产经营必须的资金基础上,公司会重视现金分红,回报投资者。

## 4、问:公司目前汽车电子板块的经营状况如何,以及对未来有何预期?

答:公司通过 AR-HUD 产品切入车载光学业务以来,目前 AR-HUD 的年出货量已经突破几十万量级,与长安深蓝、红旗、长城等客户保持紧密的业务合作,AR-HUD市场占有率位于行业前列。尽管由于汽车市场内卷态势,产品价格上有所压力,但

	是我们也看到了 HUD 渗透率快速提升的态势,市场空间广阔。因此,一方面随着出
	货量的提升,公司大力推进供应链降本工作来应对降价压力,另一方面通过开拓优
	质客户, 开发和配套 Lcos 等技术要求更高、价格空间更高、盈利能力更好的 AR-HUD
	方案,争取在几年后车载业务能够实现较好的利润水平。
	5、问:请问公司越南基地建设进展如何?预计什么时候投入使用?
	答:目前越南二期工程已经结顶,正在进行内部装修工程,未来设备进厂后,
	将随着相关计划安排逐步投入使用。
附件	无
日期	2025年1月8日