

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：2025011

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	华福证券；上海证券；红塔证券；开源证券；东方证券；国盛证券；东兴证券；东北证券；华泰证券；西部证券；西南证券；华创证券；东方财富证券；财通证券；东吴证券；国信证券；浙商证券；华西证券；中泰证券；中国国际金融；江海证券；长江证券；海通证券；兴业证券；光大证券；中信证券；中银国际证券；山西证券；中国银河证券；华金证券；招商证券；天风证券；国金证券；国联证券；中信建投证券、英大基金；汇百川基金；民生加银基金；长信基金；南华基金；汇丰晋信基金；工银瑞信基金；鹏扬基金；金鹰基金；方正富邦基金；九泰基金；东方基金；鹏华基金；博时基金；富安达基金；嘉实基金；易方达基金；东吴基金；国联安基金；国金基金；贝莱德基金；长安基金；摩根士丹利基金(中国)；南方基金、锐方基金；鸿运私募基金；宏鼎财富管理；嘉信基金；深圳兴亿投资；金仕达投资；瑞华投资控股；瀚伦私募基金；熵盈私募；健顺投资；绿色发展基金上海；杭州汇升投资；杭州联力投资；广东钜洲投资；艾汐资管；天驷资管；冠达菁华基金；杭州玖龙资管；湖南源乘私募；正源信毅资管；上海长见投资；鑫扬私募；世诚；宽源投资(深圳)；循远资管；正圆私募基金；上海嘉世私募；世传国际投资；尚诚资管；上海景领投资；精至资管；北京泽铭投资；安中投资(上海)；上海聆泽投资；耕霖(上海)投资；邦客资管；上海标朴投资；鲍尔赛嘉(上海)；荷荷私募；上海磐厚动量；九祥资管；上海天貌投资；中域资管；上海肇万资管；武汉美阳投资；海南鸿盛私募；合道资管；上海云门投资；复通(山东)私募、财通证券资管；中信证券资产；华泰证券资管、华安财保资管；中荷人寿；昆仑保险；国华兴益资管、美林亚太；富瑞金融；商野村国际证券；中投国际(香港)；万海资本； BalyasnyAssetManagement；毅恒控股；Point72HongKong；贝莱德；花旗環球金融；

	凯基亚洲证券；河床资本、文渊资管；远信资本、兴业银行、建信养老金；汇华理财、华能信托；华宝信托；上海国际信托、展向资产；盛钧基金；中泽控股；猎投资本合伙；果行育德；由榕管理；铜冠投资；晓扬科技投资；中广云信息；明见投资；联创投资集团；上海电气；进门财经科技；恒健国际；天惠投资；汇正财经；中船投资；富喜资本；融捷投资；达昊控股；行知创业；唯德投资、河南省远大投资；赢舟资产管理有限公司；民生；JKCapitalManagementLimited；Ofionk Capital；道润咨询；Pan family office
时间	2025 年 4 月 25 日 15:30-16:30
形式	线上电话会议
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	一、2025 年一季度经营情况 2025 年一季度公司实现营业收入 14.82 亿元，同比增长 10.20%，实现归母净利润 2.21 亿元，同比增长 23.67%，实现毛利率 27.95%，较去年同期提升 3.95%，期间费用与上年同期相比基本持平，没有超出公司全年期间费用展望，一季度公司依旧维持了去年公司利润增速大于收入增速的良好态势。在公司 25 年转型调整的压力下，公司依然保持较好的增长，主要有以下几点原因： 第一，产品结构的改善。一季度公司微棱镜等新品的出货量增长明显，产品结构进一步改善，公司整体毛利率提升明显。 第二，管理体制的优化。2025 年是公司的调整年，在组织架构及人员调整、生产基地格局重塑、产线搬迁、越南基地投入等转型压力下，公司的期间费用控制较为良好，与去年同期相比基本持平，体现了公司在管理工作上的扎实推进。 第三，经营质量的提升。过去几年从公司报表结构能够明显看到公司的主营业务的利润占比持续提升，投资收益、政府补助类收入占比持续下降，ROE、毛利率同比提升，体现了公司经营质量的持续提升。 二、问答环节 1、问：当前的国际形势下，关税不确定性比较高，请问公司最近和客户沟通的情况如何？ 答：和之前与大家沟通过的情况一样，公司暂未收到核心客户由于关税政策调

	整带来的订单计划、价格调整的信息。 2、问：目前公司没有接到因关税调整价格的通知，未来公司怎么看？如果涉及到价格调整公司是否有方案应对？ 答：价格调整主要还是取决于供应链的格局以及产品的不可替代性。举例来说北美涂布滤光片项目公司能够打破海外多年垄断格局就是由于公司的产品对客户来说是具有很高性价比并且有强吸引力的，无论有没有关税，公司的产品价格都有很大的竞争优势。 此外光学一直在创新升级。对于有升级或者创新需求的产品，比起价格客户首先考虑的是谁能够实现产品的量产落地，满足客户诉求。无论涂布滤光片还是未来的创新单品，公司的产品从供应链格局来看具有稀缺性，稀缺性的产品在价格上比成熟产品更抗压。公司当前的成长驱动已经转变为创新导向、新品导向，未来给公司带来增长空间的都是新品，因此在这一轮关税战中公司也更有韧性。 鉴于宏观层面的不确定性，后续仍需要动态观察。 3、问：请问目前中美形势以及关税的不确定情况下，公司对于越南工厂的定位是否有变化？ 答：在 2021 年公司就在越南有了一期工厂，主要是为了配套海外韩系客户。今年越南二期工厂将正式投入量产，在这过程中有客户的推动，我们也希望借此深化公司的国际化布局。公司在多年前就已经提出国际化战略，越南基地、新加坡运营中心建设都是前瞻性布局。公司对越南基地的基本定位不会变化。当下公司正在思考的是在国际化趋势下，如何提升国际化管理运营水平以匹配公司技术转型升级的需求。最近公司在西雅图也新设了美国的第二个办事处，这也是公司双循环体系的一环。越南工厂的定位主要还是以成熟制程的量产产品为主，产品研发和 NPI 仍然以国内为主。 4、问：请问公司未来研发和量产在国内和国外的定位？ 答：研发对技术专家的要求很高，目前还是以国内为主，资源也可以集中调配。后续产线实现高自动化率且越南工厂有一定的承接能力，才有可能考虑放在越南量产落地，具体进度和节奏也需要和客户一起来共同策划。
--	---

	5、问：一季度整体行业情况表现还不错，考虑到关税因素是否可能有一季度提前出货，透支后续订单情况？ 答：公司和下游组装厂之间还隔了多个生产环节，因此在生产周期上也错开了几个月。一季度订单是正常水平，微棱镜、涂布滤光片、薄膜光学面板、汽车电子板块出货量都有一定的增长。 6、问：过去消费电子行业有比较明显的季节性因素，未来关税是否会扰动公司季节性出货的节奏？公司怎么展望全年的景气度？ 答：我们认为行业的季节性周期规律不会有太大的扰动，季节淡旺季波动应该还是和客户新机型发布时间及量产时间节奏相关。 全年来看公司依旧有信心维持稳健的成长态势，目标营业收入增长 0-30%，同时通过“降本增效”、“现场主义行动”控制期间费用下降 1-2%。 7、问：请问中美关税对公司进口端是否有影响？ 答：公司的核心原材料、生产设备等从美国进口的部分非常少，金额占比极低。 8、问：针对北美大客户的研发情况，请问未来的研发费用趋势情况？请问有什么在研项目？ 答：对于费用公司在整体层面进行管控，公司预计 2025 年全年期间费用同比下降 1-2%。公司会在年度报告中披露在研项目情况，具体以年报披露的内容为准。 9、问：无论是安卓还是北美客户都在持续进行光学创新，请问未来几年公司能够看到哪些创新升级趋势？ 答：无论是安卓还是北美大客户光学创新升级趋势都非常明显，一类是对老的光学产品的技术升级，一类是新的光学产品开发。 比如说滤光片产品，从白玻璃材质升级到蓝玻璃材质，再到现在在原来的滤光片的基础上升级涂布工艺变成涂布滤光片。滤光片是实现摄像头清晰成像的核心关键元器件，客户针对滤光片一直有升级迭代的规划。 另外潜望式摄像头的升级趋势也非常明显，要在非常薄的智能手机中实现光学
--	--

	变焦功能，对微棱镜产品的工艺、参数的持续升级规划会维持多年。 只要智能手机摄像头未来不断创新迭代，光学就会有创新升级的空间，公司这类头部供应商有明显的竞争优势。 10、问：公司能否具体拆分一下下一季度的几个业务板块的情况？ 答：光学元器件业务有小幅增长。增长的主要贡献是微棱镜产品，微棱镜出货量大幅提升，产线稼动率提升，所以毛利有一定提升。由于公司自去年年底开始进行基地调整，安卓棱镜产线搬迁影响了部分安卓棱镜出货量，3月安卓棱镜已经恢复正常出货。另外由于安卓滤片端部分产线搬迁，再加上下游销库存原因，一季度出货量较去年同期有所下降，3月已恢复正常。 薄膜光学面板业务有小幅增长，其中非手机业务出货量增长明显。 汽车电子 AR+业务同比有一定增长，主要是 HUD、车载元件出货增长。 反光材料业务也贡献了小幅增长，主要原因是过去两年是反光材料行业下行周期，今年行业回归正常水平。 半导体光学业务金额上变动不大。 11、问：今年公司做基地调整目前的进展如何？涉及到部分产线搬迁，请问目前产线搬迁进展如何？ 答：从去年四季度开始公司就已经开始进行基地的调整规划，在公司财务报表的在建工程栏目也能够看到。基地的调整主要涉及到台州主厂区、临海基地、江西基地以及越南二期厂房。 越南二期厂房基建已基本完成，预计今年下半年投产。临海、江西基地基建也已基本完成，新产线逐步进入量产阶段。台州主厂区的新增 200 亩土地正在基建中，目前在桩基阶段。 涉及到产线搬迁的部分，一季度由于安卓棱镜产线搬迁受到了一定影响，三月份已经全部恢复正常，并且已经有了增长态势，2025 年我们对安卓棱镜业务的增长有信心。由于还有其他产品线会涉及到调整，还需要和客户的沟通以及相关人员的调整，不是一性能够调整到位的，预计整体还需要一到两年时间才能调整完毕。但是从一季度整体经营以及财务数据来看，调整对公司的资本开支、期间费用以及毛利波动影响都在可控范围内，这也让我们对后续的调整更有信心，也是公司管理
--	---

	上提质的体现。 12、问：请问公司和大客户在微棱镜升级方案上的合作进展？ 答：客户对微棱镜产品的升级规划已经持续到未来多年，公司也一直在和客户沟通并且配合客户的开发需求。在产品升级规划中，有小升级也有颠覆性的大升级。从整体进度来看，近两年以小升级为主，大升级有多种方案，不确定性也很高。对于微棱镜的大升级还需要动态跟进。 13、问：今年公司涂布滤光片进入大客户供应链，请问目前进展如何？ 答：北美涂布滤光片项目目前还没有量产。元器件产品还涉及到和下游的验证，由于客户对品控要求很严格，因此不止公司的产品要确保没有问题，还要确保下游和下游的验证也没有问题。2025 年是公司第一年量产，因此首先要确保公司的品控和下游验证稳定、顺利完成。具体的量产节点还需要动态跟进，有里程碑节点公司再和大家沟通。 14、问：请问对于非手机面板部分，未来两三年公司的规划及其毛利率展望？ 答：一季度非手机面板业务增长明显，但是非手机市场需求和手机市场需求不是一个量级，再加上传统产品的价格压力，因此从整个板块来看我们还是倾向于维稳。薄膜光学面板产品作为公司的第二大单品对公司过去几年的规模、现金流以及毛利都有很好的贡献，并且通过面板业务公司成功实现了和大客户的直接业务合作，很好的完成了这个产品对公司的战略价值。虽然客户希望公司在面板板块品类上有进一步延伸，但是在现在的时间节点以及公司所处的供应链地位来看，公司已经进入和客户战略技术合作伙伴阶段，为客户开发多个创新单品，公司的增长动能已切换为新品及技术增长。因此对于面板板块的定位，公司暂时定位是蓝宝石小尺寸盖板，除非未来再承接客户战略新项目的开发，长期来看面板业务整体规模和财务表现将趋于稳定。 对于薄膜光学面板业务未来的展望，还有一个重要意义是作为公司产业链转移的排头兵。公司海外基地建设需要有业务优先打头阵，并且必须有一定的成熟度和自动化率支持，面板业务非常符合这一要求，承接了越南转移及本土化管理试验田的工作。
--	---

	15、问：未来越南基地的定位和重要性会比较高，请问未来越南基地和国内基地相比盈利水平上会不会有差距？ 答：短期内会有波动，后续稳定后会逐步提升。 16、问：请问公司微棱镜份额趋势展望？ 答：考虑到公司的商业策略、行业出货季节周期以及公司和客户升级后的关系，今年我们依旧有信心继续维持主力供应商份额，对于具体份额情况还需动态跟进。 17、问：一季度汽车电子板块还是有比较好的表现，请问公司全年汽车板块的预期情况？盈利情况是否有可能改善？ 答：随着智能座舱上车趋势以及 HUD 渗透趋势加快，HUD 行业快速发展。2024 年公司在 AR-HUD 领域的市场占有率依旧维持行业前三水平。对于今年 HUD 的出货量增长公司有信心，但是考虑到目前价格方面仍旧面临压力，因此对于车载业务情况还需要动态跟进和耐心。 三、总结 2025 年作为公司承上启下的关键一年，组织架构、人员结构、基地布局等公司变动巨大，这些都将在今年逐步落地，我们面临这一巨大压力，可以说是“匍匐前进”。 过去水晶的定位更多的是代工，但是近年来通过战略上技术富配以及技术型转型落地，公司有机会和全球科技巨头共同研发，为客户实现高难度项目的全球首发量产落地。现在公司的增长已经转换为新品导向，公司与客户合作开发的大部分产品都具有稀缺性卡位，在客户供应链的地位已有了很大的提升，也确保了公司未来的高质量发展。 另外在 AR 领域公司已经布局了十多年，AR 眼镜上光学的硬件成本占比比手机领域高很多。在 AI 的推动下 AR 眼镜产业进入了高速发展时期，公司的战略技术卡位和客户卡位能够打开公司的成长天花板，释放弹性。我们相信 AR 眼镜已经离我们不再遥远。 2025 年公司面临的压力和挑战客观存在，但是公司的基础盘依然非常稳健，虽然相较 2024 年的增速可能会略显平淡，但是基于公司整体的战略布局和客户卡位，
--	---

	以及光学赛道带来的市场前景，对于未来我们依旧充满信心。希望各位投资者朋友们给公司时间、耐心，关注公司成长逻辑和基本面变化，公司也会更加努力回报投资者朋友们的期待。
附件	无