

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：2025016

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	华福证券；东方证券；国盛证券；东北证券；华安证券；国泰海通证券；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；华西证券；中泰证券；中国国际金融；兴业证券；光大证券；山西证券；中信证券；中银国际证券；中国银河证券；招商证券；天风证券；国海证券；国金证券；恒泰证券；广发证券；甬兴证券；中信建投证券、英大基金；诺德基金；民生加银基金；长信基金；南华基金；兴证全球基金；圆信永丰基金；九泰基金；方正富邦基金；长盛基金；睿远基金；博时基金；联博基金；嘉实基金；银华基金；摩根士丹利基金(中国)；国泰基金、鸿运私募基金；宏鼎财富管理；中天汇富基金；金仕达投资；百川财富资管；瑞华投资控股；淡水泉 SpringCapital；盈迈资管；南方天辰投资；前海鼎智资管；北京挚盟资本；钦沐资管；广东汇创私募；上海君牛私募；匀升投资；湖南源乘私募；光华梧桐投资；上海悦溪私募；理成资管；咸和资管；正源信毅资管；洪泰同创投资；深圳睿德信；润达私募；北京百镨投资；前海诚域私募；华信金工资管；上海银叶投资；循远资管；西安江岳基金；致合(杭州)资管；深圳慧利资管；正圆私募基金；海南鑫焱创投；广州航长投资；尚诚资管；德若私募基金；北京泽铭投资；上海臻宜投资；高信百诺资管；荣晟私募；上海聆泽投资；耕霖(上海)投资；上海磐厚动量；瞰道资管；中域资管；前海旭鑫资管；西安瀑布资管；凯恩私募基金；素本投资；安和(广州)私募；上海云门投资；征金资本控股、长江证券资管；华泰证券资管；甬兴证券资管、太平资管；华安财保资管；国华兴益资管、盛博香港；PerseveranceAsset；商野村国际证券；中投国际(香港)；金鹰集团；明润投资；barncapital；施罗德国际；凯基亚洲证券；美国银行；富瑞金融；MarcoPoloPure；招银国际证券；IGWT 投资；Point72HongKong、群益证券、

	<p>上海国际信托、曼林基金；锦洋投资；猎投资本合伙；由榕管理；项天实业；晓扬科技投资；赢舟咨询；证券日报新媒体；昊竹投资；冰河资产；度势投资；睿澜投资；进门财经科技；禾其投资咨询；丞毅投资；汇正财经；椒江工业投资；盛钧基金；果行育德；硅产业集团；联创投资集团；世嘉控股；申万宏源研究；天风证券上海自营分公司；君义振华；融捷投资、FuziTea；北京恒诚拓新；</p> <p>JKCapitalManagementLimited；中金容博(北京)资本管理有限公司</p>
时间	2025年8月28日 09:00-10:30
形式	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 李夏云、董事 林敏、董事兼总经理 王震宇、副总经理兼财务总监 郑萍、副总经理兼董事会秘书 韩莉</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、副总经理兼财务总监郑萍女士介绍公司 2025 年半年度业绩</p> <p>2025 年上半年公司实现营业收入 30.20 亿元，同比增长 14%，归母净利润 5.01 亿元，同比增长 17%，扣非归母净利润 4.46 亿元，同比增长 14%，上半年公司归母净利润增速高于收入增速。单季度来看，二季度公司实现营业收入是 15.38 亿元，同比增长 17%，环比增长 4%，归母净利润 2.80 亿元，同比增长 13%，环比增长 27%，扣非归母净利润 2.39 亿元，同比增长 8%，环比增长 15%。</p> <p>在毛利率和净利率上，上半年公司毛利率为 29.46%，较去年同期提升约 2%，净利率为 16.58%，较去年同期提升约 0.5%。毛利率增长主要是由于公司几大应用板块均有不同程度的提升。</p> <p>在每股收益上，上半年公司每股收益为 0.37 元/股，同比增长 19%，加权平均净资产收益率为 5.39%，较去年同期提升约 0.5%，两项指标较去年同期均有所提升。</p> <p>分业务板块来看，今年公司对业务披露口径进行了调整，按照终端应用领域进行披露，原“光学元器件”“薄膜光学面板”“半导体光学业务”合并至“消费电子”板块。2025 年上半年公司消费者电子业务实现收入是 25.43 亿元，同比增长 13%，占公司收入占比的 84.19%，汽车电子 AR+实现收入 2.41 亿元，同比增长 79%，反光材料实现收入 1.87 亿元，同比增长 2%。三大板块的业务收入均保持稳定增长。看各业务板块毛利率情况，消费电子业务的毛利率为 29.52%，较去年同期提升 1.69%，汽车电子 AR+业务毛利率为 25.24%，较去年同期提升 16.79%，反光材料业务毛利率为 35.68%，较去年同期提升 4.27%，三大业务板块的毛利率均保持提升。</p>

在内外销上，2025年上半年公司外销收入为21.98亿元，同比增长14.11%，占收入比重为72.77%，占收入比重基本与去年同期持平。内销收入为7.75亿元，同比增长19.66%，占收入比重为25.63%。

在期间费用上，2025年上半年公司期间费用率为11.9%，较去年同期提升0.6%。从期间费用的总额来看，今年期间费用总额约为3.6亿元，增加近6千万元，同比增幅约20%，主要是由于新项目研发投入增加，以及职工薪酬成本增加。此外在财务收益上，由于利率的下降，财务收益较上年同期有所减少。

2025年公司依旧维持营业收入增长0-30%的目标不变，我们对实现业绩目标抱有信心。在资本性支出上，预计今年资本性支出约占公司营业收入的10%~15%。此外在期间费用上，今年上半年由于多个新项目研发投入的增加以及公司全球化人才引进，预计2025年全年期间费用率预计较去年同期持平。

二、问答交流

1、问：请问公司涂布滤光片在大客户的合作进展情况，以及涂布滤光片在其他领域的渗透情况？

答：二季度末公司已经顺利量产为北美大客户供应的涂布滤光片产品，量产进展顺利，预计未来涂布滤光片将成为贡献业绩的重要产品，我们有信心未来几年成长为客户的重要供应商，我们也会根据客户的订单情况合理安排我们的产能。

除了大客户外，在国内安卓端，涂布滤光片的市场需求较24年更加旺盛，公司在安卓市场也一直保持较高市场份额，在安卓客户端预计未来随着涂布滤光片渗透率进一步提升，将持续贡献增长。

此外在非手机领域，比如车载、无人机、手持影像设备等，涂布滤光片、视窗片等产品从二季度开始也能够感觉到客户的订单的热情，未来也将为公司持续贡献业绩增长，这些客户也是公司内循环的重要一环。

2、问：请问公司汽车电子AR+板块上半年收入及毛利率均大幅提升，请问增长原因是什么，对于这个板块未来的毛利率怎么展望？

答：2025年上半年HUD出货量有不错的提升，下半年还会有新的客户开始交付。另外激光雷达视窗片产品上半年的出货量有不错的增长，预计下半年会持续增长。过去几年在玻璃基激光雷达视窗片产品上公司始终保持较高的市场份额，并且下半

年我们还通过激光雷达客户渠道，有向机器人终端客户量产的机会。受益于以激光雷达视窗片为代表的车载元件产品的毛利率拉动，拉动了整体汽车电子 AR+板块毛利率。从汽车行业来看，过去几年国内新能源汽车行业一直处于内卷竞争中，今年“反内卷”的趋势已经出现，未来有望进一步缓解公司汽车业务的价格压力。

通过这几年公司在车载业务上的布局，除了国内客户外，在海外客户上也有了非常好的进展。2023 年公司在德国斯图加特设立了海外办事处，就是为了开拓海外主流车厂，进一步优化公司车载客户结构。目前在海外客户端，我们已经与多家主流车厂对接，并且合作已经从 HUD 延伸到光学全品类的合作。

明年随着公司海外客户及 Lcos 等方案的 AR-HUD 量产，预计中长期汽车电子 AR+ 板块在收入和利润上能够有更好的表现。

2、问：请问在 AR 业务上，公司说与头部客户达成合作是指晶圆还是光波导产品产线，现在建设到什么程度？

答：用于 AR 的晶圆、滤片、盖板等产品，过去几年公司都有产品供应，具体请查看公司披露的定期报告。

定期报告披露的主要是指公司的一号工程也就是反射光波导业务。自去年起公司就和核心战略客户保持频繁沟通，目前已经到了重要的窗口期。我们的目前还在黄金线建设阶段。黄金线建设的核心是打通量产的各个环节，尤其是各自动化工艺节点的打通。

3、问：公司汽车电子的收入增速非常高，请问增长主要来自于份额提升，还是整个行业的渗透率提升？

答：公司 AR-HUD 的市场份额过去多年来在国内新能源市场均保持行业前三的水平，今年上半年业绩增长主要来自于行业渗透率提升。汽车电子 AR+板块毛利率的提升主要还是来自于车载元件的拉动。客观来看二季度 HUD 的价格还是承压的。

4、问：请问微棱镜产品未来是否会有压力？

答：微棱镜产品自正式量产以来至今一直表现稳定，公司始终保持主力供应商地位，并且该业务为公司贡献了可观的利润。目前来看，微棱镜未来几年将继续跟进 23 年的设计方案，最多是在 23 年方案的基础上有一些小升级，短期内不会有颠

覆性的设计变化。未来公司将继续积极争取份额，并且持续跟进产品迭代。

6、问：请问在汽车 AR-HUD 上，公司管理层怎么看我们的竞争优势？

答：对于汽车电子业务板块我们的态度始终坚定，是公司重要的第二成长曲线。现在是我们对汽车业务布局的第一阶段，经历了行业内卷，布局了 HUD、激光雷达视窗片等相关产品，并且在客户拓展上除了国内客户，在欧美客户拓展上都有很大的进步。今年上半年汽车电子 AR+板块毛利率提升主要是车载元件业务拉动因素，我们看好汽车业务板块未来几年的发展。

在竞争优势上，多年来水晶一直深耕光学，为汽车终端客户提供光学元器件、3D 模组解决方案等，在 HUD 上的差异化竞争也是从光学开始，尤其在开拓海外客户上，水晶有能力为海外客户提供全套光学解决方案并且持续迭代方案，这是海外客户非常看重的点。

7、问：目前台州厂区利用非常饱满，大客户涂布滤光片未来新增产能主要在台州，请问对于台州厂区产能及新厂房建设有没有指引？

答：大客户涂布滤光片产品今年是第一年开始量产，客户对产品 & 产线的要求很高，我们重点还是要保证产品品质稳定。为了满足客户的订单需求，一二季度我们对台州厂区进行了调整和搬迁，现有的产能能够满足客户的订单需求。

台州新的 200 亩土地从 24 年 10 月开始已经在基建，我们会根据客户的需求逐步扩产。

8、问：近期友商在 AR 衍射光波导上有比较大的动作，请问公司怎么看未来 AR 不同路线之间的竞争格局？

答：我们一直有关行业的动态，我们认为这对整个行业来说是一个非常积极的信号，AR 已经离我们越来越近了。

对于 AR 显示的技术路径，我们依旧认为未来反射光波导与衍射光波导两条路线长期会保持并行或者串行。衍射光波导方案要达到大视场角、全彩，且要解决色彩均匀性及漏光问题，并且在这基础上还要达到稳定量产，挑战非常大。反射光波导技术的难点在于把大规模自动化量产打通，我们一直在和巨头共舞，并且有信心能够在未来解决这一难题。

	<p>9、问：请问消费电子板块里面，促进业绩增长的主要是什么产品？</p> <p>答：过去公司更多的是以产品角度来分类，最新的分类更多地体现了水晶的战略，以客户为中心呈现公司的业绩情况，因此本次调整成按照终端应用领域来披露公司的业务进展情况。</p> <p>二季度消费电子板块中，主要是微棱镜、薄膜光学面板及大客户滤片线贡献了业绩增量。</p> <p>10、问：请问大客户明后年的机型上，有什么光学创新我们在配合的？</p> <p>答：公司为北美大客户配套供应了涂布滤光片、薄膜光学面板、微棱镜、环境光传感器等产品，品类非常丰富。未来我们在客户机型上还有一些新的光学升级，今年正在开发针对客户未来主摄上的升级项目，由于客户还没有发布机型，有商业保密协定限制，合适的时机我们再做沟通。</p> <p>现在客户在光学创新元件上对公司的信任度越来越高了，客户很多的光学创新需要多种新的技术整合，在产品设计上，无论是对我们还是产业链上下游都有很大挑战。我们现在和客户有大大小小多个项目对接，也印证了我们战略上从 OEM 向 ODM 转型，从制造型向技术型转型升级。</p>
附件	2025 年 8 月 28 日上午投资者关系活动记录表附件之演示文稿
日期	2025 年 8 月 29 日