**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：2019004

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 申万宏源：杨海燕、谈必成 上海光大证券：刘勇 上海叮铃资产：林君杰上海环鼎投资：陈亮 上海相生资产：张涛 东亚前海证券有限责任公司：杨柳青中泰证券：周媛婷 中瑞合银：肖俊 中融基金管理有限公司：甘传琦中融鼎投资：吴含亮 中金财富：李超 中阅资本：刘安田、李瑞阳事成投资：陈嘉林 交银人寿保险：郭浩 人保资产：张琳仙湖投资：许明科 兴业证券：熊斌正 前海无锋基金：杨建兴北京云程泰投资：钟鑫 北京衍行投资：匡恒 华创资管：蒋高正华夏未来资本：丁鑫 华润元大基金管理有限公司：苏展华菁证券：吴昱斌、陈雨 南山能手保险：李四豪 野村投资:彭晴台湾日盛资产：赵宪承 国融证券资管：李彤格 展博投资：陈俊斌广州证券：李鹏宇 施罗德基金：宋敬祎 易鑫安资管：刘林轩普信投资：邹国英 杉合投资：孟彦林 江海证券：江耀坤泰康资产：程振宇 涌金投资：程浩 联创涌泉证券：卢扬深圳前海华银创富资产管理有限公司：兆张乾 瑞德仕投资：沈欣申万林信基金：杨海燕 盛信投资：胡建军 福建德元资产：钟林立格资本：李晓丽 绍兴精富资产：蒋京甫 群益投资：鸿玉婷聆泽投资：朱伟奇 西部证券：杜威 谦和资本：陈阳 财通资本：陈洋长安信托:茅玉峰 鹏华基金:程卿云 |
| 时间 | 2019年10月29日下午19:00-19:45 |
| 形式 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理兼董事会秘书熊波 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. 副总经理兼董事会秘书熊波介绍公司基本情况

水晶光电创办于2002年8月，业绩始终保持稳健增长。经过多年的沉淀，公司在技术、客户、口碑等方面都有了充分的积累：技术方面，公司积累了冷加工技术、薄膜光学技术、半导体光学技术、新型显示技术和3D成像等核心技术，并在持续提升；客户方面，公司与相机、手机、半导体等多领域的重要客户达成了战略合作关系；口碑方面，公司在薄膜光学领域，尤其是IR cut filter，具有全球范围内的优势，得到了客户和供应商深度的认可和广泛好评。自2015年开始，水晶光电由内而外产生了一些变化，主要体现在以下几个方面：（1）精准富配于人。首先是核心团队优化。公司管理层团队补充了新的血液，新的团队成员在水晶经历了2-3年磨合，已经得到了公司认可，我们相信新的管理团队既保留了创业团队的优秀传统，又有新的思路和国际化的视野，能带领水晶走向更好的未来。其次我们也在技术市场生产管理等领域引入了很多国际化的人才。公司还着力建设BD、RD、PM、DM等队伍。为了培养水晶未来持续发展所需要的骨干，通过校园招聘发掘年轻力量，并由商学院对他们进行持续跟踪培养，充实水晶的人才队伍。（2）精准富配于研发。过去水晶以优秀的制造技术和扎实的产品质量得到业内的普遍认可，现在公司重视研发团队的建设和技术创新带的力量，公司建立中央研究院，设立自动化研究所、薄膜光学研究所和微纳结构研究所，还在杭州、深圳建立了研发平台，建立了冷加工、镀膜等试制线，不断强化公司创新创造能力。（3）运营流程梳理。过去作为一家制造型企业，公司关注大批量生产的质量控制、良率提升、供应链管理等。2016年以后，公司加强了RD、BD队伍建设，与客户的研发部门进行研发和沟通，和客户一起建立项目，按照IPD流程进行研发验证，得到客户的认可。未来公司希望发展成为光学解决方案平台，将水晶光电，从一家制造型企业，逐渐转型成一家技术型企业。水晶受益于光学摄像头的发展成长至今，未来，人工智能领域将引领新的潮流，即信息的获取、传递、处理、存储和反馈。其中公司重点关注信息获取和信息反馈中公司能够做到的事情。信息获取中注重光学元器件（清晰度等）、3D成像（获取更多的信息），成像方面尤其关注以虚像方式的呈现（VR、AR等新型显示）。水晶已经进入了发展快车道，未来3-5年内，公司希望将水晶打造成以下几个板块：第一，光学成像元器件：包括红外截止滤光片、小棱镜、打孔晶圆、镀膜晶圆等；第二，生物识别板块，包括窄带滤光片、屏下指纹等，以及其他3D成像元器件和在物联网领域的应用；第三，新型显示尤其是AR，我们和全球领先的知名材料供应商合作共同开发AR领域的高折射晶圆产品，在棱镜式、折返式、光波导等AR方案都有产品布局，我们是全球最好的光波导方案商Lumus重要股东和产业合作伙伴。未来AR一旦应用到消费电子市场，将会是多种成像方案并存，我们在核心晶圆、模组、光机制造上都有布局；第四个板块，我们将结合5G时代的到来，在未来与知名的材料商、芯片商等合作，围绕5G时代对元器件的新需求，开发新的产品和元器件。1. 互动交流环节
2. 请问公司对四季度业绩有什么展望？

答：今年四季度的业绩最终还是要以公司实际生产状况来决定，但目前到10月份，生产负荷仍然比较饱满，利润上公司不作具体预测，如果开工率饱满，毛利率相信仍会维持较好水平。公司对实现全年销售收入20%-50%的增长抱有信心。1. 公司AR业务的进展如何？

答：公司非常重视AR业务并积极投入大量资源在AR产业的布局上。自2010年公司开始介入AR业务，到目前为止，我们是国内上市公司中，少有的几家在AR产业中前沿布局的企业。目前，光波导和非光波导方案都有一些小批量出货，但产品主要针对特定行业的应用市场，还没有进入消费电子领域。主要原因是针对消费电子AR应用还未批量开发，目前行业内许多巨头企业在推出AR开发平台，要形成应用的积累还需要时间。目前看来，未来更大的可能是做成一个以AR成像功能为主，并辅以一定的信息获取功能，比如3D摄像头，再配以耳机和Type C，并把运算功能放到手机上，以此来将AR与手机相连接。以这样的一种消费终端，做成一个手机外设，并推向消费电子市场，很有可能是AR产品未来的主流方式之一。1. 公司与日本光驰未来的合作及投资关系如何？

答：2014年，公司投资日本光驰20%股权，成为光驰第一大股东，并向光驰派出一名董事，但是不参与日常经营。我们更多是作为偏战略的财务投资人。2017年12月，日本光驰在日本上市，公司看好光驰的发展前景，作为基石投资人按照1460日元的价格认购了93.6万股IPO新股。截止目前公司持有公司持有日本光驰 650.77万股股份，占日本光驰总股本（不含库存股）的15.48%，仍为日本光驰第一大股东。作为日本光驰的第一大股东，光驰的经营业绩将按照持股比例进行并表，作为公司的投资收益。如果公司减持光驰的股票，也会获得股票减持带来的投资收益。未来，公司将继续作为光驰的第一大股东，在董事会保留席位。同时考虑到日本光驰擅长制作镀膜装备，公司在镀膜技术上有优势，双方共同出资组建合资公司，并同比例追加了投资，希望未来可以优势互补，开发出更加多元的产品。4、公司往年毛利率的波动幅度一直较大的原因是什么？答：毛利率问题要分成两个维度讨论：单一产品的毛利率和公司整体的毛利率。单一产品毛利率通常会在一定时期保持相对稳定，随着时间推移，产品毛利率存在逐步下降的趋势，并会在一定时间之后因产品迭代更新退出市场。公司整体毛利率受到多方影响：首先，公司综合冷加工技术、薄膜光学技术、半导体光学技术等，为客户提供服务。产品的毛利率根据产品加工技术的不同有所区别；其次，行业有淡旺季区分，随着进入行业旺季，产能利用率提升，毛利率会有所提升；最后，新产品由于技术要求高，通常具有较高的毛利率，光学行业技术更迭速度快，公司不断开发新产品新技术，新产品的比重日益增加。5：公司红外截止滤光片在价格竞争方面能否做一个简单的介绍？:答：随着市场竞争的加剧，传统红外截止滤光片的价格相比五年前存在下滑的趋势，但近几年随着产品性能要求的提升，成熟产品同样不断在升级中，毛利率已维持在一定的合理水平，且光学业务重资产、重技术，有一定的进入门槛，毛利率不太会出现大幅度下降。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年10月29日 |