

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：2021007

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
参与单位名称及人员姓名	若汐投资 陈荣盛 中信建投 季清斌 九泰基金 赵万隆 山海皆可平资产 李兵 兴浙资产 周祺翔 沃胜资产 魏延军 浙江省并购联合会 陈观冰 西部证券 贾国瑞 盘京投资 王莉 耀之资产 张艺凌 华金证券 战泽昊 浙江浙金产融控股 王沛 美阳投资 胡智敏 塔基资产 吴昌科 深圳道临投资管理 孙良 趣时资产 滕春晓 正滔资产 刘月茹 西部证券 单慧伟 兴健资产 柳韩民 龙云投资 刘高寒 西安瀑布资产 孙左君 杭州高航投资 李家旭 东海证券 张昊 嘉沃投资 徐浚哲 菲洛资产 张文丽 浙江耀康资产 许思达 浙江金永信投资管理有限公司 边兴 杭州翼融资产管理有限公司 宋进 上海旭冕投资 李冰莹 沿湖咨询 周湛博、江秀伟 中纬资产 董一平 宁波景员投资 林毅
时间	2021 年 11 月 17 日下午 14:00-16:00
形式	现场调研
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	一、公司副总经理兼董事会秘书熊波先生介绍公司情况 水晶光电的主要生产基地在台州、江西，公司台州新厂区占地面积 300 亩，公司子公司夜视丽新厂区 80 亩土地已经基本建设完成，正在准备搬迁工作。公司于今年 4 月启动越南生产基地的设立工作，厂房已基本建设装修完成，即将进行设备运送安装。公司也在东莞筹建公司的南方基地，主要围绕汽车电子和 AR/VR 业务布局。

	在全球化布局上，公司在北美、日本、台湾、新加坡、韩国均设置有子公司或办事处，让我们可以为客户提供更好、更及时的服务。 （1）汽车电子业务进展 公司 AR-HUD 产品除了红旗，已获得国内多家整车厂商的项目定点，预计明年在更多的车型上能看到公司的 AR-HUD 产品。 除了 AR-HUD，围绕智能座舱和智能驾驶，我们在汽车当中还有很多其他的产品和应用，比如前视摄像头、后视摄像头、环视摄像头、智能像素大灯等产品。在汽车激光雷达中，公司的激光雷达罩产品已经量产出货，目前和多家行业前列的激光雷达厂商已进行业务沟通，除了激光雷达罩，棱镜等其他光学零组件也有可能量产出货。汽车驾驶员状态识别，是公司定点研发的项目之一，通过智能系统识别驾驶员疲劳状态，提高驾驶安全性。我们认为未来在网约车、营运车辆上有良好的应用前景，今年公司已经与几个网约车平台有业务沟通，并已实现少量出货。 （2）智能手机业务进展 吸收反射复合型滤光片是公司的新产品，在传统红外截止滤光片的基础之上进行半导体光学工艺加工，减少光线在红外滤光片底部的反射和折射，提升成像质量。目前公司已实现国内首先量产，我们也在向终端进行全面的推广。传统红外截止滤光片随着市场竞争不断激烈，产品价格和毛利率已经趋于稳定，吸收反射复合型滤光片由于更加复杂的工艺，产品有更高的议价空间。我们认为吸收反射复合型滤光片未来在高端机型中的覆盖率会逐步提升，并由高端向中端低端渗透，由主摄像头向辅助摄像头推广，具有广阔的前景。 人脸识别是生物识别技术的核心，随着消费降级，疫情的突如其来，口罩的使用影响了人脸识别应用的推广，在手机端和非手机端都不同程度的受到了一定影响。但是生物识别未来随着物联网、智能物联、AI 技术的创新一定会逐步推广，对于生物识别业务板块未来的发展前景我们是依旧坚定的。围绕生物识别领域，公司布局结构光、TOF、空间探测技术、生物识别技术。公司与北美大客户一直保持良好的沟通关系，在业务的配合上也获得了客户的认可，使得公司对未来业务的开展保持强烈的信心。 薄膜光学面板产品公司已经进入手机端、PAD 端、汽车激光雷达保护罩产品。2021 年公司薄膜光学面板业务快速发展，在客户中的市场份额快速提升，产能、良
--	--

	率快速爬坡，为公司提供了良好的业绩补充。未来薄膜光学面板产品的也将广泛应用于智能可穿戴设备、安防监控、无人机、智能家具等领域，巨大的市场需求也使得公司对薄膜光学面板业务的成长充满信心。 （3）新型显示业务进展 在 AR 眼镜的方案技术上，公司布局反射光波导、衍射光波导和 Birdbath 是三条技术路径。在每条技术路径上，公司都能提供核心的元器件、成像模组和全套解决方案，公司也在配合一些大客户在做消费型的 AR 眼镜的开发，推动 AR 产业的发展。 （5）未来发展展望 水晶未来的成长逻辑主要来自于 4 个方面：第一，单机价值量的不断提升，目前公司在智能手机提供的产品，由单一的红外截止滤光片，拓展至窄带滤光片、光学薄膜面板、棱镜等产品，在手机领域还有很大的价值空间可以挖掘；第二，公司产品从智能手机到智能汽车、智能家居、智能安防等领域的延伸；第三，水晶从元器件的制造商向光学解决方案的提供商转型升级，水晶能为客户提供的服务和价值不断提升，客户粘性更强；第四，研发成果不断的产业化，提升水晶的毛利率空间。 二、问答环节 1、问：公司吸收反射复合型滤光片有没有向北美大客户供货？ 答：吸收反射复合型滤光片产品目前主要针对安卓系客户做推广，北美终端公司会寻找市场机会，争取在新产品上有更多的合作机会。 2、问：公司是否有开发 W-HUD？开发进展如何？有和哪些整车厂商有业务合作？ 答：公司目前在汽车电子领域已经取得十多个项目定点，合作对象主要是国内的整车厂商，项目涵盖 AR-HUD、W-HUD、环视摄像头、驾驶员状态监控、智能像素大灯等。项目定点的开发周期大约需要一至两年，预计明后年会有更多搭载公司产品车型量产上市。 3、问：公司的研发投入占营业收入的比例约为 6%，研发投入的比例未来是否会有持续提升？
--	---

	答：对比近几年的研发投入，公司研发投入较往年已经有很大的提升。我们也关注到许多同行的优秀企业也在不断加大研发投入，公司的研发投入还有许多的提升空间。2020 年公司的新产品的销售收入约占营业收入的 25%，随着越来越多公司储备的研发项目进入量产阶段，这一比例未来还将继续攀升。研发使得公司的产品技术在行业内具有优势，产品也有更高的溢价空间，为公司提供良好的利润。 4、公司对海外业务开拓如何规划的？进入海外市场靠公司本身还是会考虑吸收当地品牌？ 答：水晶创业之初就是由海外市场开始，对日本市场非常熟悉，在日本光学界也有一定的口碑。在海外市场早期的业务积累为公司构建全球化布局奠定了基础。公司在海外分子公司、办事处均搭建了自己的市场团队，团队主要由当地员工组成。 公司在海外的布局使得公司的市场端更加贴近客户，海外机构的工作人员不仅是销售市场人员，也是懂得产品技术的技术人员，通过与客户的技术部门面对面衔接，直接沟通业务需求，再将客户的需求直接传递到公司研发部门，降低沟通环节的成本，更好地为客户提供服务，是公司向光学方案解决商转型的重要一环。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 11 月 17 日