

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：2022001

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	上海辰翔投资管理有限公司：周胤杰 万杉资本：张轶乾 浦银安盛：罗雯 浙江旌安投资管理有限公司：孔凡熔 国都证券：时应超 上海尚雅投资管理有限公司：陈俊 沅杨资产：金晓鸣 华泰柏瑞：王鹏 深圳市明达资产管理有限公司：李涛 展博投资：李永亮 英大基金：霍达 北京乐瑞资产管理有限公司：罗子博 富邦投信：蔡耀霆 九泰基金：叶浩 深圳宏鼎财富管理有限公司：蓝东 广州昭时投资合伙企业：蔡铭 睿胜投资：韩立 长盛基金：钱文礼、乔林建 长乐汇资本管理有限公司：唐琪 贝莱德资产管理：刘芸琪 安信基金：方彬 中融汇信期货：朱岩 上海泊通投资：朱立 中邮理财：陶俊 原点资产管理有限公司：杨径舟 北京沅沛投资管理有限公司：孙冠球 上海益菁汇资产管理有限公司：刘旭 上海慎知资产管理合伙企业：崔澎 Brilliance Capital：刘莹莹 海南泽兴私募基金管理有限公司：李思远 杭州苏泊尔股权投资有限公司：李光辉 景林资产：谢涵韬 中信证券：梁楠 中海基金：邱红丽 西部利得：张翔 嘉实基金：唐棠、谢泽林 百嘉基金：黄艺明 上投摩根：翟旭 东吴基金：刘元海 前海联合基金：胡毅发 弘毅远方：马佳 太平基金：史彦刚、魏志羽、田发祥 建信基金：郭帅彤 汇丰晋信：许廷全 国寿安保基金：李博闻、祁善斌 汇安基金：丁盛 德邦基金：史彬、黎莹 嘉合基金：杨峻松 富安达基金：余思贤 浦银安盛：朱胜波 工银瑞信：朱晨杰 方正富邦：曹卫东 新华基金：周晓东 银华基金：郭磊 兴证全球：刘潇 光大保德信基金：魏宏达 泰信基金：黄睿东 中银资管：张岩松 泓德基金：时佳鑫 固禾资产：纪双陆 长见投资：唐祝益 乐瑞资产：罗子博

	展博投资：张文敏 和谐汇一资产：陈凯 慎知资产：崔澎 石锋资产：王刚 景泰利丰：邹因素 玖阳投资：周洁 汇盛投资：陆静 源乘投资：曾尚 雅儒资产：曹凤杰、陈起凡 名禹：王友红 睿亿投资：于航 中睿合银：叶元琪 中融汇信投资：朱岩 和聚投资：陈剑、赵磊 悟空投资：陈向东 丹羿投资：高若辰 智诚海威：陈丹丹 明河投资：姜宇帆 磐厚动量：胡建芳 涌贝资产：马勇超 鼎泰四方：李嘉祺 南方天辰：李更 数联投资：赵玮 中融鼎投资：岳聪 三耕：陈洪 恒健远志：任向东 三亚鸿盛：丁开盛 途灵：赵梓峰 财通资管：黎来论 华金证券：费霆 中金资管：薛一品 方正证券：沈繁呈 长江资管：诸勤秒 兴证资管：张媛 生命资管：黄进 太平资产：薛梦馨 华夏久盈：田玉民、桑永亮 太平资产：赵洋 大家资管：钱怡 恒大人寿：古立今 平安养老：王茹鸣 许盛波、李胜敏、陈哲、Roger Lin 民生理财：杨桐 Franklin Templeton：姜士鹏 Brilliance 才华资本：胡誉镜 波克科技：马智琴 建信投资：冷玥 长安信托：谢佳
时间	2022 年 3 月 14 日
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	一、公司副总经理兼董事会秘书熊波先生解读 2021 年年度报告 1、2021 年公司经营业绩情况： 2021 年公司实现营业收入 38.09 亿元，同比增长 18.18%，实现归属于上市公司股东的净利润 4.42 亿元，基本与去年持平，同比下降 0.27%，实现扣非净利润 3.69 亿元，同比增长 3.94%。 2021 年公司完成了 22.5 亿元的定向增发，公司净资产增长 43.26%，为公司未来应对市场变化、抓住新的业务发展机会做好资金上的准备。 2020 年以来，国内安卓系部分终端受到冲击，国内手机产业链的品牌格局进行了调整。同时公司薄膜光学面板产品直接出货北美大客户，2021 年实现营业收入大幅度增长，因此 2021 年公司海外市场收入增长 31.27%，国内市场收入基本保持稳定。

	2、股东回报 公司 2021 年度权益分派方案计划向公司的全体股东每 10 股派发现金红利 2 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。近三年公司股东回报（现金分红+回购）占公司近三年年均净利润的 175.33%。 公司于 2022 年 2 月审议通过了回购资金总额不低于人民币 1 亿元（含）不超过人民币 2 亿元（含）的回购方案，回购价格不超过人民币 15.5 元/股（含），公司会依照相关法律法规，根据市场情况适时实施回购方案。 3、公司期间费用情况： 销售费用：销售费用增长基本与营业收入增长比例匹配，收入增长 18.18%，销售费用增长 19.34%； 管理费用：2021 年公司管理费用减少 2.22%，充分说明公司的管理层在费用控制、加强内部管理上面做了扎实的工作，提高内部管理效率。 研发费用：公司的研发投入始终保持着稳定的增长水平，2021 年公司研发投入占公司营业收入达到了 6.61%。研发的投入实现了公司的各项专利的开发、内部项目的储备，为公司开拓新的市场，抓住市场机遇。车载激光雷达保护罩、吸收反射弧复合滤光片，AR-HUD 指纹识别测件等项目在 2021 年都已经开始实现了量产，为公司的收入结构做了良好的补充。 财务费用：由于非公开发行股票募集资金，公司财务费用为负（正收益）。 4、拆分各业务板块经营情况： （1）光学元器件业务：光学元器件业务是公司的基础业务，2021 年营业收入、毛利率基本保持稳定的水平。 （2）半导体光学业务：2021 年营业收入和毛利率均有所下降。半导体光学业务拓展不如预期的主要原因在于受国际环境的影响，3D 成像，人脸识别等应用在安卓系手机当中暂缓推广；同时由于疫情在全球的扩散，口罩成为必备品，导致人脸识别的推广也出现了一定的延缓，比如金融支付等等。 虽然由于上述因素导致半导体光学业务短期内，但是公司依旧坚定看好半导体光学业务的未来，围绕 3D 元件和传感元件开拓新产品和业务，加上未来安卓系终端一定会增加 3D 信息获取的功能，半导体光学业务将有可能迎来新的机会点。 （3）薄膜光学面板业务：2021 年薄膜光学面板业务收入跟去年同期相比增长
--	---

	了 121.38%，在公司收入结构当中占比达到 25.05%，毛利率水平也有较大提升，薄膜光学面板业务已逐步成长为公司重要的基础级业务。2021 年公司把薄膜光学面板业务作为募集资金一个重要的投向的原因，就是公司坚定看好这块业务的未来。公司的薄膜光学面板产品围绕着 5G、3D 摄像头、屏下摄像头做技术布局，是与传感紧密结合的一种面板，产品有广阔的应用前景。 （4）汽车电子（AR+）业务：2021 年公司 AR-hud 和激光雷达保护罩等率先实现了量产突破，汽车电子（AR+）2021 年实现营业收入 1.2 亿元，同比增长 95.28%，毛利率水平已经达到 36.52%，有较大的提升。虽然目前汽车电子（AR+）业务占公司收入结构比例尚且不多，但未来对水晶将是一个重要的支持，公司相信随着智能驾驶、元宇宙概念的兴起，汽车电子和 AR/VR 业务未来将有可能成为水晶另外一个重要的支撑板块。 （5）反光材料业务：2021 年反光材料业务营业收入同比增长 37.06%。公司计划在 2022 年推动夜视仪分拆进行独立的 IPO 上市，持续激发管理团队的活力，开发新产品新技术，取得更好的成绩。 5、2022 年经营计划 2022 年公司目标实现收入 20%-50%的增长。公司将继续深耕“光学+”业务，贯彻全球化技术型开放合作的方针，坚持我们的基础经营、战略新业务和生态建设的铁三角，紧抓手机端客户需求，实现单机价值量提升，同时抓住产业转型的风口，把智能汽车和 AR、VR 作为一个新的战略核心业务，争取实现新的战略突破。 手机端应用：公司将继续巩固摄像头相关的红外截止滤光片、吸收反射复合型滤光片、棱镜等光学元器件产品业务，并不断推动新的产品技术终端产品客户应用，提高产品份额；围绕生物识别领域，配合终端的产品设计，不断推动公司半导体光学产品在人脸识别、屏下指纹识别等领域的应用；继续提高公司光学薄膜面板产品在的市场份额，通过扩大产能和提升自动化水平提升生产效率。公司供应的零部件将不断增多，单机价值量不断提升。 汽车端应用：2021 年公司在汽车电子领域实现了新的业务突破，率先实现了国内 AR-HUD 量产供应。2022 年将有可能有更多的车型搭载公司的 HUD 产品，公司将争取在 HUD 领域站住脚跟，通过 AR-HUD 和 W-HUD，产品抢占更多的市场份额争取成为的主要供应商之一。2021 年水晶是国内唯一基于玻璃材质的激光雷达保护罩供应
--	--

	商。随着车激光雷达的推广，我们认为玻璃材质的激光雷达保护罩可能具有广泛的应用前景。除了上述产品应用，公司也会围绕着重点客户去布局投影灯、动态迎宾灯、智能像素大灯等项目，争取产品在汽车上实现更多的应用与合作。 非手机、汽车端应用：2021 年公司已经将产品应用逐步拓展至可穿戴设备、智能门禁系统、智能家居等领域，新的应用领域为公司的收入提供了一些补充。公司会持续推进 AR、VR 等相关的这些产品与合作客户的合作进程，推动 AR、VR 产业化进程。 反光材料业务：2022 年反光材料业务有两个重点。第一，完成新厂区的投入使用，构建市场体系，加快研发的投入，提高产能和产品价值；第二，2022 年内争取完成 IPO 申报，争取获得更好的发展平台和支持。 二、问答环节 1、问：公司吸收反射复合型滤光片今年的进展是怎么样？ 答：吸收反射复合型滤光片我们主要是针对国内的安卓系客户。2021 年的公司已经实现了几千万的销售收入，2022 年我们希望能够在国内高端机型中进一步推广，获得更高的市场占有率。 2、问：公司对手机市场依旧抱有信心，请分析一下原因？ 答：智能手机市场目前来看已经开始进入一个相对稳定的时期。公司始终坚持“全球化、技术型、开放合作”的理念，配合终端客户共同开发手机当中光学技术的应用。通过一些新产品的开发，水晶能够为客户提供更加有技术含量的产品。所以水晶由单一的光学元器件供应商，逐步向光学方案供应商转型升级。水晶能为客户提供的价值量越来越多，即使手机市场趋于稳定，水晶的手机端业务也有机会保持稳定增长。 3、问：在存量市场上，公司是否会感受到竞争加剧？ 答：任何行业都存在竞争，尤其是没有技术含量的产品竞争会更加激烈，传统的光学产品随着技术的迭代，竞争肯定会不断加剧的，因此公司近年来不断加大研发投入，开发吸收反射复合型滤光片、薄膜光学面板、DOE、diffuser 等新产品，通过技术创新保持水晶的行业地位和盈利能力。
--	--

	4、问：公司四季度的毛利率有一定程度的下滑，主要原因是什么？ 答：产品的毛利率并没有比较大的下滑，综合毛利率下降，主要是由于构成公司收入的产品结构发生了变化。公司目前有五大业务板块，光学元器件业务和光学薄膜面板产品占公司营业收入的比重较大。2021 年光学薄膜面板产品的营业收入有了较大提升，其毛利率相比公司平均毛利率较低，因此影响了综合毛利率表现。未来随着自动化水平以及产能的不断提升，光学薄膜面板产品的毛利率还有一定的上升空间。 5、问：请问公司激光雷达保护罩渗透率情况如何？ 答：公司开发的玻璃材质的激光雷达保护罩通过表面镀膜和其他微结构处理，对防雾化、抗酸碱、抗腐蚀等有较好的作用。目前激光雷达 2021 年的总的销售量并不高。激光雷达产品的市场的覆盖率要由车厂，或者说是要由消费者来决定的。。 6、问：星星集团的财务情况是否健康？有没有可能影响到公司经营？ 答：星星集团在几年前确实是遇到现金流困难的情况，但是在纾困基金进来后相关情况已经得到了缓解，目前公司没有得到控股股东资金存在问题的消息。水晶从创业开始，经营管理都是由公司管理层独立决策。星星集团作为公司股东，并没有对公司的经营管理有过多的干预，公司的资产、机构、人员、管理、资金也独立运行，不会受到控股股东的影响。 7、问：目前公司管理层的持股比例较低，公司是否会出台股权激励或者其他提高管理层持股比例的方案？ 答：公司通过灵活激励方式将管理层利益与公司整体的利益捆绑，以激发公司管理层的积极性，比如员工持股计划、事业合伙制等。公司于近期推出了回购公司股份的方案，回购股份的目的也是用于实施员工持股计划或股权激励。公司也会探索，在共同富裕的背景之下，通过股权激励做好管理的骨干员工、管理团队和我们的核心管理层之间的平衡。
附件清单(如有)	无

日期	2022 年 3 月 14 日
----	-----------------