

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：2023001

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	国泰君安：刘堃、刘校 长信基金：孙玥 歌斐资产：朱迪 东财基金：李惠 中泰电子：张琮、洪嘉琳 宁银理财：筱薇 信达澳亚：杨念晨 朱雀基金：黄昊 鹤禧投资：李峥嵘 光证资管：尚青 鑫元基金：施欣彤 华鑫证券：赵心怡
时间	2023 年 2 月 3 日
形式	机构调研
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、2022 年主要经营情况及 2023 年展望 公司已披露 2022 年度业绩预告，预计 2022 年实现净利润盈利 5.5 亿元-6.0 亿元，比上年同期增长 24.38%-38.69%，预计实现扣非净利润 4.8 亿元-5.3 亿元，比上年同期增长 30.23%-43.79%，2022 年公司实现收入和利润双双快速提升。 公司围绕信息获取端和信息呈现端进行产业布局，产品广泛用于消费电子、汽车电子领域，并在未来进一步延伸至元宇宙领域（AR/VR）。2022 年公司业绩的增长，得益于公司持续布局的技术研发体系，并着力打造全球交付能力，公司越南生产基地已于 2022 年投产。 展望 2023 年，公司将努力保持增长趋势，拓展新的业务。2023 年公司的业绩驱动主要来自以下几个方面： 第一，单机价值量持续提升。公司的传统产品不断升级迭代，从红外截止滤光片到薄膜光学面板等等，产品的种类和应用不断拓宽，新产品快速量产创造收入和利润。公司也开创了很多创新型业务，如微型棱镜模块产品，未来随着客户新机型的发布上市，以及在更多领域场景的应用，将为公司带来新的业务增量。 第二，安卓系手机配置提升、元宇宙概念的兴起带来潜在的成长空间。海外客户高端机型采用的创新技术，未来会逐步普及至安卓系手机中，给公司带来新的业务增量。在元宇宙领域，公司 AR/VR 显示投影技术的研发布局也会为带来新的增长。 第三，跨界汽车电子产业链带来新的业务机会。在汽车电子领域，公司既供应传统的光学元器件的产品，也供应模组类产品。光学元器件产品包括车载摄像头、车载迎宾灯里面的光学滤光片、激光雷达视窗玻璃等。水晶是全球激光雷达视窗玻璃的最主要供应商之一。在模组领域，通过 HUD 产品公司已经成为了许多整车厂商的 Tire 1 供应商，为客户提供全套解决方案。2020 年公司开始为红旗 EHS9 配套 AR-HUD，是全球最早在量产车型中配套供应 AR-HUD 的企业。2022 年下半年水晶为长安深蓝 SL03 配套供应 AR-HUD，2022 年 12 单月交车已超 11,000 多台。2022 年水晶 AR-HUD 交付总计超过 4 万台，目前仍是国内唯一的量产 AR-HUD 的企业。2023 年随着长安深蓝 SL03 的持续热销，以及更多搭载水晶 AR-HUD 的新车型逐步发布，预计 AR-HUD 的的出货量会有极大的提升。除此之外，公司围绕智能驾驶、智能座舱概念，有车载投影、智能像素大灯等多项项目与整车厂合作开发中。 二、问答环节
-----------------------------	--

	1、问：今年上半年公司对消费电子业务有什么展望？ 答：随着疫情的逐步放开，我们对未来宏观经济形势的走向抱有信心，公司在消费电子端的新业务也会带来新的机会，具体的业绩请关注公司后续披露的定期报告。 2、问：公司为大客户准备的微型棱镜模块产品进展如何？ 答：目前正在进行量产的准备。 3、问：请问公司 AR-HUD 去年出货情况如何？今年预计出货情况如何？ 答：AR-HUD 在 2022 年主要供应红旗 EHS9 和长安深蓝 SL03 两个车型。红旗 EHS9 是高端车型，出货量不大；长安深蓝 SL03 车型在 2022 年 12 月单月销售已经超过 11,000 台，但由于车型是在下半年发布的，所以去年的出货量约为 4 万多套。 2023 年已发布的车型公司会继续交付 AR-HUD，同时会有新的车型量产发布，预计 2023 年 AR-HUD 整体出货量会有很大的提升。 4：问：公司 AR-HUD 产品的价格和利润率怎么样？ 答：根据整车厂的需求，公司专门开发对应车型的 AR-HUD 产品，产品价格根据产品参数有所区别，总体在 2000-3000 元/台的区间内。随着未来出货量的扩大、产能的提升，供应链的成本也会进一步优化，公司能够在保持一定的利润率的同时，有机会以更优惠的价格推广公司的 AR-HUD 产品，使更多的车型能够搭载 AR-HUD 产品。 5 问：请问公司销售给 A 客户和安卓客户的比例为多少？ 答：对于具体终端客户的占比，公司很难去做区分。实际上公司部分元器件类的产品并不直接出货给终端客户，而是先出货给模组厂等中间这些厂家，这一类业务难以明确区分终端的使用情况。 6、问：今年安卓客户是否会在新机上布局潜望式镜头？公司是否有供应安卓客户的微型棱镜模块产品？
--	---

答：实际上安卓系是最早采用潜望式棱镜的，公司也是安卓系潜望式摄像头棱镜的主要供应商之一，并延续至今。目前公司配合北美大客户在开发微型棱镜模块产品，与传统棱镜有所区别，技术要求更高，光学性能要求也更高，结构更加复杂，因此加工工序也更加复杂，加工难度更高。未来随着产品技术的推广以及工艺技术的优化改进，

新产品和新技术的推广是必然的趋势，安卓系终端也很有可能会采用新型的微型棱镜模块产品。

7 问：关于汽车电子行业，公司面临的市场竞争是否进一步加剧？公司对 AR-HUD 远期渗透率是否有预期？

答：目前来看 HUD 有两种主要的路线，一种是 W-HUD，一种是 AR-HUD。在 AR-HUD 上，公司仍是国内唯一的量产 AR-HUD 的企业，有明显的优势。

W-HUD 相比 AR-HUD 只呈现简单的信息，和道路场景是不融合的，但是 AR-HUD 结合了场景融合技术，把驾驶员看到的道路状况和 ADAS 或其他要呈现出来的内容进行有机结合，进一步提升了驾驶员的驾驶体验。

从 AR-HUD 的渗透率来说，随着汽车的智能化、智慧座舱的推广，AR-HUD 对传统仪表盘的替代是一个确定的方向，因此未来渗透率一定会不断提升。

8、问：请问公司滤光片产品的市场份额是多少？

答：公司红外截止滤光片约占全球市场份额的 35%左右，过去在疫情的影响下，公司作为行业龙头企业，市场份额在不断攀升。

9 问：请问公司是否参与苹果 MR 供应？公司在 VR、AR 方面有什么规划布局？

答：公司与海内外各大科技巨头均有业务沟通和合作，目前终端还没有发布具体的产品，公司不便透露沟通细节。

在 AR、VR 领域中，公司已经布局多年，有较深的技术沉淀。在 VR 领域，除了传统的元器件产品外，更重要的是 VR 产品中的显示投影模组。目前公司和某国内终端客户合作开发 VR 产品，将采用到公司的 Pancake 模组。在 AR 领域，公司储备了反射光波导、衍射光波导、Birdbirth 等多项方案技术，在行业应用和垂直应用端，

公司部分显示、投影模组和核心元器件已经有小批量出货。公司和海外的一些巨头在也合作开发用于消费级的 AR 显示、投影模组。。

10、问：请问公司对于汽车电子业务有什么远期的目标规划？

答：第一，AR-HUD 是公司进入汽车电子领域的敲门砖，目前公司仍是国内唯一 AR-HUD 的量产供应商，具有比较明显的竞争优势。未来 AR-HUD 对传统仪表盘、甚至 W-HUD 的替代趋势是十分明显的，预计 AR-HUD 未来的市场需求将是千万台以上。依靠我们的技术优势和领先优势，水晶在未来很有可能成为 AR-HUD 的重要供应商之一。

公司取得整车厂的 Tire 1 供应商身份，使得我们能够参与并和整车厂共同开发更多的产品，围绕智能驾驶、智慧座舱，着力提升驾驶的舒适性和安全性。

11、问：请问公司 DOE 产品的进展情况如何？

答：产品认证已经通过了，还未正式开始量产。公司也会持续关注客户动向。

12、问：请问越南工厂主要做什么项目？

答：越南工厂主要围绕国外客户，产品主要是光学元器件产品，部分薄膜光学面板产品，未来我们也会根据客户需求调整产品类别和准备产能扩张的计划。

附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 3 日