

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：2023004

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	线下参与集体业绩说明会的投资者，和线上观看视频并互动的投资者
时间	2023年4月26日 15:00-17:00
形式	线下+线上
上市公司接待人员姓名	董事长林敏、独立董事李宗彦、副总经理兼财务总监郑萍、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、现场互动问答

1、问：关注到公司在 AR HUD 业务上取得了一些突破，请问公司对今年的汽车电子业务发展有何预期？未来对汽车电子业务的展望如何？

答：您好，随着电子信息技术的不断创新发展，人们对于驾驶安全性、舒适性、娱乐性的要求不断提高，汽车智能化、网联化、信息化技术的发展使得汽车电子在未来具备广阔的应用前景和市场空间，HUD 具有广阔的市场前景。

AR-HUD 是公司在汽车电子行业的标志性产品，公司以 Tier1 供应商的身份为汽车整车厂供应 HUD 模组，是公司从元器件制造商向光学解决方案供应商转型的体现。公司 AR-HUD 已为红旗 EHS9、长安深蓝 SL03 配套供应 AR-HUD，今年公司的第三款 AR-HUD 很快将在长安深蓝新款车型上推向市场，目前车厂已经开始了新车型的预热，这款车型将标配 AR-HUD，并由公司独家供应。我们也在积极配合更多的车厂做定点开发设计，未来会根据客户新车型发布进度，再就 AR-HUD 业务的进展情况做进一步交流。公司也在探索如何利用好 Tier1 供应商的地位，在智能座舱、智能驾驶领域提供更多的产品，结合公司在硬件制造、软件、算法上的优势，开拓更多产品品类，带动汽车电子业务发展。谢谢！

2、问：请问公司目前微型棱镜模块业务的推进情况如何？公司在该业务上有哪些竞争优势？未来对这块业务有什么预期？

答：您好，公司非常重视微型棱镜模块业务的推进，几年前，我们就已经是安卓系客户潜望式摄像头的棱镜供应商，现在我们仍然为安卓系客户供应棱镜产品。目前公司开发并推进的微型棱镜模块项目是全新的折叠光路设计，工艺流程也更加复杂，生产难度更高。全制程有上百道工序，对良率有极致的考验，整合了公司二十年积累的包括传统冷加工技术、半导体技术，光学薄膜技术、自动组装等复合技术。我们攻克了各种技术难关，目前已成功进入到大客户的供应链体系，计划今年进入量产阶段，正处于量产前的紧张准备状态，拉通调试产线量产全制程，着力提升产品良率。未来微型棱镜模块会在安卓系手机、汽车电子和 AR/VR 领域得到更大的应用。由于产品设计复杂，工艺难度较高，叠加客户对供应商精益管理的高要求。目前公司在微型棱镜模块产品上具有较强的市场竞争力，也有信心在未来取得较高的市场份额。谢谢！

3、问：根据年报，公司坚定推动产业由消费类电子向车载光电、元宇宙转型。在车载光电方面，公司将以 HUD 作为车载光电业务的拳头产品，加大技术及营销力量的投入，加快 HUD 产业化步伐。请问公司 AR-HUD 产品对 2022 年营业收入的贡献如何，公司 AR-HUD 产品与国内外竞争对手相比有哪些竞争优势。

答：您好，公司 AR-HUD 主要从 2022 年四季度开始大批量出货，因此整体占营业收入的比重并不大，2023 年随着公司的第三款 AR-HUD 很快将在长安深蓝新款车型上推向市场，同时推动更多在手项目向量产项目转化，相信 AR-HUD 将贡献更高的业绩。

公司是国内首家量产供应 AR-HUD 的厂商，在 AR HUD 领域，水晶储备 TFT、Lcos、DLP、光波导等多种技术方案，拥有核心元器件优势，光学设计优势（防阳光倒灌等），场景融合的 AR 算法优势以及精益生产经验的优势，有能力为客户提供全套光学解决方案。同时公司在消费电子领域积累了充分的规模制造和精益管控经验，通过精益制造为客户提供高性价比、优质的产品。谢谢！

4、问：我们看到公司在过去几年取得了持续的增长，也确立了从消费电子向汽车电子和元宇宙转型，构建第二成长曲线的思路。想请问董事长对公司未来 2-3 年的整体战略展望，有何战略规划？

答：您好，公司以“成为全球卓越的一站式光学专家”为愿景，秉承“创新让光学更强大，光学让世界更美好”的理念，坚定沿着“光学+”赛道，聚焦信息获取端和信息呈现端布局业务，产品形态逐步从元器件向光学整体解决方案升级，应用场景逐步从消费电子向车载光电以及元宇宙延展，公司逐步实现从制造型企业向技术型企业的转型。

在消费电子领域，继续发挥经营压舱石作用，支撑公司“十四五”战略落地。公司会持续挖掘业务潜力，不断优化产品与客户结构。第一，深挖成像光学元器件产品的潜力，推动技术持续升级，保障毛利率水平；第二，推动创新产品微型棱镜模块业务顺利量产；第三，重点推进以薄膜光学面板、AR/VR 的核心部件为代表的元器件业务快速发展；第四，夯实以 DOE、DIFFUSER、超透镜等为代表的半导体光学技术元器件产品的技术优势；第五，极探索光通讯领域等前沿应用。

在车载光电领域，快速实现战略卡位，打开二次成长新曲线。抓住新能源汽车

起势的窗口期，积极打造车载 HUD 拳头产品，加大技术及营销力量的投入，同时利用 Tier 1 供应商身份，抓住智能座舱、自动驾驶的机会，探索新机会，明确智能大灯、车载摄像头、激光雷达等产品发展路径，形成规模化产业。

在 AR/VR 领域，作为第三成长曲线来储备。我们将持续跟进国际科技巨头的技术方向，储备全面的技术路径，消化吸收光波导技术，形成量产能力。通过技术储备，打造 pancake 模组+光波导模组+关键光学元器件的元宇宙护城河，建设 AR/VR 光学解决方案量产能力，拥抱 AR/VR 消费类市场的到来。

二、线上互动问答

1、问：请问林董事长如何看待今年地缘博弈问题对于水晶光电的业务的影响？是否会影响到今年微棱镜的销量？

答：为应对地缘政治形势以及未来客户的变化需求，公司一直重视全球化的战略布局，在海外搭建了多个市场和研发平台，包括日本公司、台湾公司、美国公司、新加坡办事处、韩国办事处等，特别是近两年公司在越南基地搭建制造平台，并逐步加大投入，建立和巩固全球化的运营管控体系，以满足海外客户的需求。由于微型棱镜模块项目是全新技术的产品，工艺复杂，生产难度极高，公司已经具备较为领先的全流程制造能力，得到供应链的高度认可。谢谢！

2、问：夜视丽中止 IPO，为什么不公告？

答：夜视丽 IPO 项目因财务数据有效期超过法规规定，因此申请中止进行年报数据的补充，相关程序为 IPO 申报阶段较为常见的操作，不涉及重大事项的影响，因此公司未就该事项进行公告。同时，夜视丽 IPO 申报的时间节点及相关文件在深交所网站上均可查询，感谢投资者关心！

3、问：董秘您好，请问公司目前有在研发新产品吗？具体是哪方面的？

答：公司重视自主创新，近几年加强研发富配，逐步从制造型公司向技术型公司转型，聚焦“光学赛道”，围绕消费电子、车载光学、元宇宙领域做好相应研发布局，重点推进元器件升级产品微型棱镜模块、DOE 新品、超透镜、光波导方案车载 AR-HUD、车载投影大灯、VR 相关零组件及模组、AR 浮雕光栅、体全息光波导等新品的开发。谢谢！

附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 26 日