

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：2023005

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	爱集微咨询（厦门）有限公司 乔赞 张付云 陈依 杨玲莉 谦睦资产管理（有限合伙）：蒋邦弘 浙江胜道投资管理有限公司、浙江同兴投资有限公司：张海明 浙江荣科建设有限公司：冯校锋 滕湘
时间	2023年5月5日 15:00-16:30
形式	投资者接待日活动
上市公司接待人员姓名	董事长林敏、董事兼总经理王震宇、董事兼副总经理李夏云、副总经理兼财务总监郑萍、副总经理兼董事会秘书熊波
	<p>1、问：在智能手机等消费电子产品需求放缓的情况下，为何公司2022年营收和利润能够实现双增长？</p> <p>答：尽管宏观经济下行，消费电子行业市场需求在下降，但是水晶的技术、产品结构十分丰富，并不断深耕，因此逆势成长取得了亮眼的成绩。早在多年以前，水晶就十分重视风险管理，并于2022年提出“战略聚焦、组织重构、文化刷新”三板斧活动，紧缩有限的资源，投入到核心战略项目。</p> <p>第一，薄膜光学面板项目的成功带来了亮眼的业绩增长。过去三年公司重点开拓薄膜光学面板项目，面板业务的成功为公司的基础业务增添亮眼一笔。</p> <p>第二，市场结构的优化。以智能手机为代表的消费电子产业虽然没有增长，但是水晶供应给智能手机的产品结构越来越丰富，比如公司在北美客户终端中供应的差异化产品，单机价值量逐渐提升，同时与大客户保持良好的业务关系，打下稳定</p>

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>的业务基础。在最传统的数码相机市场，水晶保持全球最高的市场占有率，并维持较高的毛利率水平。</p> <p>第三，新业务领域的突破。水晶提出由消费电子向车载光电、元宇宙转型。公司已成功打造了以 AR-HUD 为代表的拳头产品，成为国内首家大批量量产供应 AR-HUD 的厂商，是公司向车载光电业务转型的重要里程碑。在激光雷达上，水晶也有良好的业务布局，生产的玻璃基激光雷达视窗片处于行业领先水平。</p> <p>2、问：请问公司一季度业绩下滑是什么原因？</p> <p>答：第一，目前经济形势尚未完全复苏，消费电子行业尚处于弱复苏期，市场需求回暖需要时间；第二，公司积极配合客户新产品的开发加大了研发投入，影响了利润表现。正因为多年来公司在研发上的持续投入，不断打造爆款产品，才使得公司的销售收入保持增长动力，支撑公司的第二成长曲线。预计下半年随着终端客户新产品、新机型的发布以及经济形势复苏，公司业绩会有更好的表现。</p> <p>3、问：请问公司微型棱镜模块业务进展怎么样？在客户供应链中预计能占多少市场份额？</p> <p>答：公司微型棱镜模块业务目前正处于量产前的准备阶段。微型棱镜模块产品的工艺十分复杂，几乎涵盖了水晶成立以来所储备的所有技术，客户要求产线规模大、效率高、自动化信息化程度高，并且追溯精准，这对水晶来说也是非常大的挑战。水晶有位于行业前列的精密光学加工能力、特殊光学加工能力、半导体光学技术、自动化改造能力等，我们认为水晶应是客户的最优先选择，并有信心取得与水晶的实力相匹配的份额。</p> <p>4、问：公司认为目前处于二次发展阶段，请问公司如何看待这个阶段并做了哪些努力？</p> <p>答：我们认为 2002 年建厂到 2008 年成功上市，是水晶的创业期，水晶利用光学光学技术奠定了发展基础。2008 年到 2021 年前后，是水晶的第一次发展阶段，行业发展由数码相机走向智能手机，消费电子产业发展进入新的时期。这一阶段水晶的成长依托于产业发展，以薄膜技术为核心，良好实践了光学薄膜技术和电子元器件</p>
----------------------------------	--

件规模化生产的特性。几年前水晶提出战略转型，也同时提出了进入二次发展阶段的概念。进入二次发展阶段，水晶着重在以下三点发力：第一，由制造型企业向技术型企业转型。技术是企业发展的内核，只有以技术来响应客户创新的需求，企业才有生命力；第二，从元器件制造商向模组、解决方案供应商转型。为了体现公司转型的决心，水晶提出了新的愿景“成为全球卓越的一站式光学专家”，具备提供从元器件到模组到解决方案的一站式服务能力。因此水晶在继续保持光学薄膜元器件市场地位的同时，也在微型棱镜模块、HUD等模组、解决方案上做了有效尝试；第三，从消费电子向车载光电、元宇宙转型。水晶将继续保持消费电子龙头企业的地位，同时迅速切向车载光电、元宇宙。在车载光电领域我们关注智能座舱、智慧驾驶中光学以元件、模块、解决方案等形式可以解决的问题。在元宇宙领域，水晶重要的是将反射光波导、衍射光波导的解决方案变成产品。

5、问：智能手机行业一直下滑，公司是否会有成长性的担忧？

答：水晶专注信息获取端和信息呈现端，储备和布局光学技术，在光学行业中，只要创新不断就永远有机会。在创新过程中，水晶始终与头部企业积极保持同频共振，共同合作，未来产品的形式将不仅仅局限于智能手机。只要跟紧行业技术的发展不掉队，公司对未来的成长具有信心。

6、问：公司目前有储备许多的研发项目，包括微型棱镜模块项目也有很大的研发需求，请问公司目前研发人员构成？未来对研发人员招聘有什么计划？

答：2022年年度报告中披露公司研发人员共1,176人，主要为汽车电子、AR/VR相关的研发人员，以及部分微型棱镜模块项目相关人员。由于微型棱镜模块项目目前尚未量产，未来项目量产后，会有一批人员从研发人员转入生产制造人员。

关于公司未来研发力量的布局，主要还是围绕以汽车电子、AR/VR为代表的项目，以及公司中央研究院及下属研究所的建设。

7、问：水晶是基于什么契机开始开发微型棱镜模块业务？投入这么大的力量是否是激进冒险的选择？

答：公司开发微型棱镜模块产品主要是基于公司的战略判断。微型棱镜模块项

	<p>目有以下几个特点：第一，产品复杂程度史无前例，需要多达上百道工序；第二，多项工艺技术的集合，涵盖光学薄膜技术、半导体光学技术、冷加工技术、胶合技术、丝印技术等，几乎囊括了水晶多年来储备的所有技术，不是简单的光学工艺加工；第三，客户要求达到较高的自动化程度，也因此推动着我们成长。</p> <p>在公司看来，微型棱镜模块项目并不仅仅是一个商业项目，而是公司战略项目。微型棱镜模块项目是对水晶多年来技术能力，以及信息化、自动化、精益化管控经验的校验，项目成功也会进一步推动水晶的技术能力和行业地位，拉近与客户的距离。在项目中积累的经验也将带领水晶在下一代半导体技术、元宇宙光学技术中占领先机。</p> <p>目前智能手机的创新设计主要围绕摄像头的升级，我们相信微型棱镜模块未来并不会只局限在某家客户，未来有可能成为某种风向标并成为行业标配，那么市场需求将更加庞大。因此我们认为微型棱镜模块项目并不是冒险，是具备极大的潜力，并且公司十分乐意去做的项目。</p> <p>8、问：公司 HUD 业务有什么进展？</p> <p>答：在 AR-HUD 的技术上，公司有 TFT、DLP、Lcos、光波导等多种方案技术储备，不久搭载公司 AR-HUD 的第三款车型——长安深蓝 S7，即将发布上市。公司也在不断取得新的定点，相信在未来一段时间搭载公司 AR-HUD 的新车型将陆续上市。关于新的定点，公司除了与国内传统的汽车品牌进行合作，也在持续跟进一些造车新势力品牌，并积极参与国际市场。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 5 日