

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：2023006

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	东北证券：梁艺、蔡文清、朱学远、杨墨、柴舒琳 南华基金：陈宇 江夏（武汉）私募基金：黄兰清 杭州九慕资产：王煜鸣、叶晨辉 杭州龙辉祥投资：杨海琪 浙江永禧投资：李诗陶、陈淑婷、姚汉栋 杭州正鑫私募基金：于欣睿 浙江汇蔚私募基金：王军 深圳前海国元基金：王怵 北京方圆金鼎投资：董能婧 浙江前川投资：蔡钊永 杭州沿湖品牌运营管理：王利科 杭州懿道资产管理：叶永存 杭州金投产业基金：卓小翔、张云川 钱志远、高海宇、王家鼎 上海璞远资产：魏来 杭州丰熙投资：黄际超 宁波梅山保税港区舜翌投资：江思贤 北京方圆金鼎投资：赵香梅 杭州银行股份有限公司：姚立 上海朴石投资：李巛 深圳市中瑞林投资：李炜 北京华诺投资：曾吉庆 上海中千投资：许国阳 华泰证券：王心怡 华林资本投资：黄燕钦
时间	2023年7月25日 14:00-16:00
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	1. 问：请问公司微棱镜模块产品将供应客户的什么机型？ 答：微棱镜模块目前已经量产供应，关于采用的机型，在终端发布机型的时候将进一步明确，未来也有机会延伸到更多的机种。 2. 问：安卓机型的潜望式棱镜，和微型棱镜模块的产品价值、技术方案区别在

哪里？

答：两者有很大的区别。在方案设计方面，潜望式镜头方案通过利用棱镜反射面，焦距有限，CIS 尺寸小限制了手机拍摄效果。微棱镜模块方案的光路构造更加复杂，CIS 面积更大，成像效果会更好。

在产品制造方面，微棱镜模块工艺更加复杂，有上百道工序，需要整合冷加工、半导体光学、光学镀膜、胶合、自动化、AOI 检测等等多项技术，加工难度更高，因此产品价值也更高。

3. 问：公司微棱镜模块产品在客户那里的市场份额是多少？

答：微棱镜产品设计复杂，对技术、生产管理、经济能力等等都有要求。目前公司是最主要的量产供应商。

4. 问：请问公司 AR-HUD 的单车价值量是多少？

答：2021 年公司供应 AR-HUD 约 2500 台，供应量较少，随着业务规模扩大，材料成本下降，目前 AR-HUD 的价格在 1000-2000 元左右。

5. 问：请问公司 AR-HUD 供应哪些车型？

答：目前公司在的长安深蓝 S7 上供应 AR-HUD，这款车型 14.99 万元起步，全系标配水晶的 AR-HUD，除此之外公司的 AR-HUD 还供应长安深蓝 SL03、红旗 EHS9。年初公司公告取得了捷豹路虎多平台车型的开发定点，预计 2025 年开始将形成销售。

6. 问：公司拿到捷豹路虎的开发定点，能给公司带来什么优势？

答：取得捷豹路虎的合作机会，成为其全球的 Tier 1 供应商，对公司来说十分重要，一方面公司未来在争取更多欧洲和美国传统车企和新能源车企的 tier 1 合作机会上，有更好的竞争优势，另外一方面也增强了公司汽车电子业务的盈利能力。

与海外主流汽车品牌合作的优势有两点：第一，海外主流汽车品牌的出货量具备可预测性。HUD 作为一款定制化产品，前期的开发投入是必要的，达不到一定的销售量，那么盈利也有可能达不到预期水平；第二，是海外车企重视技术、管理和企业能力。对公司来说 HUD 的成本不仅包含材料采购和加工成本，也包含设计开发

成本。愿意为技术和创新提供定价预期，才会有更多的企业加入创新研发，技术才会进步，产业才会发展。

7. 问：请问公司如何看汽车电子领域竞争格局？尤其是消费电子企业向汽车电子领域转型的成功要素是什么？

答：竞争是必然的趋势，水晶是行业新进入者，我们的强项在于技术，持续打磨自身的技术水平，增强市场竞争力，是水晶站稳脚跟的重点。汽车电子领域快速发展，许多消费电子企业加速布局汽车电子是行业趋势。但是与消费电子不同，汽车电子对产品的良率要求更高，因为汽车对产品的安全性保持着高标准高要求，对企业的生产管理水平和提出了更高的要求。

水晶在 AR-HUD 领域取得了一定的成功，第一，水晶是国内光电产业的领先企业，多年来积累了涵盖产业链上下游的核心光电技术，具备提供全套光学解决方案的能力。在 AR-HUD 上水晶解决了阳光倒灌难题，极大的提升了 AR-HUD 的安全性，使得较低成本且安全可靠的 TFT 方案 AR-HUD 可以推向市场。第二，水晶多年来经受国际客户考验而积累的精益管理经验。公司的 HUD 装配产线，其自动化程度、厂房洁净度在汽车电子整车装配行业都较为领先。在产线中，创新投入了部分公司自研设备，极大提升了产线效率和出库产品安全性可靠性，使得公司的产品得到了客户的高度认可。

8. 问：请问公司激光雷达业务有什么进展？

答：在激光雷达领域，我们主要供应元器件，包括棱镜、透镜、转镜、滤光片、扩散片、激光雷达视窗片等，我们与市场主流激光雷达厂商均有业务合作。公司是国内玻璃基激光雷达视窗片的主要供应商之一。

9. 问：公司 2023 年业绩目标为 20-50%的收入增长，但是一季度整体增速不高，请问接下来全年的业绩目标是否还保持不变？

答：消费电子行业旺季主要在三季度、四季度。长安深蓝 S7 已经在 6 月发布，这款车型全系标配 AR-HUD，水晶的 AR-HUD 已经量产并顺利交付。同时微型棱镜模块产品也在三季度开始顺利量产。这两块业务是新的增量，业务收入将在 2023 年体现。

10. 问：关于终端订单减少，以及供应链价格下降，请问公司有受到影响吗？

答：终端给供应商的需求是有结构的，在需求中，中高端机型的需求受到的影响会比较小。同时除了预订单，终端也会根据实际销售情况调整或者追加需求，追加需求的也主要来自于中高端机型。

价格下降的趋势不可避免，但降价的主要是传统产品，降价空间来自于材料加工费用的下降以及良率的提升。新产品在量产初期良率低，价格高是合理的，随着加工工艺改进、管理效率提升以及良率提高，溢出的利润要返还给客户，所以降价对优秀的供应商来说毛利率不会受到太大影响。同时水晶也跟着客户不断开发供应新的产品，新产品的毛利率会保持比较好的水平。

11. 问：请问 2022 年公司中介及服务费用大幅上升的原因？

答：水晶的转型进入非常重要的时点，在内部管理、战略制定上要有重大突破，企业转型迫在眉睫，因此水晶提出“战略聚焦+组织重构+文化刷新”。为了降低试错成本，更快速度过转型期，我们请了咨询公司为公司做战略策划，3 年陪跑公司战略制定，包括公司未来越南基地的发展、海外的业务管理、从消费电子转型到汽车电子跨领域转型等等。

12. 问：2022 年末公司账面还有 25 亿的现金，请问公司如何进行现金管理？

答：在经济新常态趋势下，水晶如何规避风险，提高资产使用效率，现金、存货、设备、厂房，如何把资产价值最大化呈现，是一个重要命题。2022 年末公司账面现金中有 10 多亿在子公司，用于子公司自身的生产经营。公司自有资金中 5-6 亿是募集资金专款专用。同时公司每年支付大量现金用于分红，2022 年公司权益分配金额约 2.8 亿元，水晶是稳定分红的公司，加上回购部分公司股份，基本每年有 60% 左右的利润现金回报给投资者。

13. 问：公司有不少长期股权投资，请问公司对外投资的结构是怎样的？

答：2015-2016 年前公司有较多的直接投资，有比较成功的投资案例比如日本光驰。日本光驰水晶账面投资 1 亿，分别投资了 2 轮，日本光驰成功在东京证券交易所上市后公司通过减持部分股份收回了投资本金，但是仍旧保持第一大股东的地位。

	<p>位，现在公司持有股份大约价值 7-8 亿人民币。</p> <p>最近几年水晶也作为 LP 方参与的投资，主要围绕公司未来的业务开展和合作方向，包括半导体材料等等业务。水晶作为 LP 投资，也是考虑到有利于部分被投企业的业务开展。</p> <p>14. 问：公司从制造型向技术型转型，那么和过去的区别在哪里？</p> <p>答：15、16 年以前水晶的专利不多，但是现在水晶已经有 400 多项专利了，部分还是海外专利。通过专利开发，卡位未来技术路线，构成水晶业务护城河，是企业长期发展的保障。</p> <p>15. 问：请问公司 AR 眼镜亮点在哪里？</p> <p>答：在 AR 领域除了传统的摄像头（包括 3D 摄像头）元器件和传感元器件之外，我们更加专注投影核心光学元器件和投影模组，公司有 OEM 和 ODM 两种业务模式。反射光波导主要专利都集中在以色列科技公司 LUMUS，水晶是 LUMUS 的股东也是业务伙伴。衍射光波导，有几条业务路线，我们相信主流海外科技巨头有自己的方案路线，水晶以 OEM 的形式与海外科技巨头们进行业务合作。目前水晶也和美国 digilens 保持战略业务合作关系，我们支付技术开发费用，以 ODM 方式为其他客户提供产品。</p> <p>16. 问：请问公司越南基地建设进度如何？</p> <p>答：2021 年公司开始在越南设厂，构建公司海外供应链，目前越南工厂已开始量产供货。今年公司披露了公告将在越南扩大投资，提高公司的海外供货规模，提升公司竞争力。目前新的越南公司已经基本完成工商注册登记工作，公司将进一步推进厂房基建和装修工作，快速提升产能。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 7 月 25 日