

证券代码：002273

证券简称：水晶光电

浙江水晶光电科技股份 投资者关系活动记录表

编号：2024005

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	世纪证券有限责任公司；红塔证券股份有限公司；长城证券股份有限公司；东方财富证券股份有限公司；财通证券股份有限公司；东吴证券股份有限公司；国信证券股份有限公司；东海证券股份有限公司；南京证券股份有限公司；江海证券有限公司；中国国际金融股份有限公司；国泰君安证券股份有限公司；兴业证券股份有限公司；德邦证券股份有限公司；山西证券股份有限公司；中信证券股份有限公司；上海申银万国证券研究所有限公司；招商证券股份有限公司；平安证券股份有限公司；广发证券股份有限公司；中信建投证券股份有限公司；华福证券有限责任公司；国联证券股份有限公司；开源证券股份有限公司；东方证券股份有限公司；东北证券股份有限公司；华泰证券股份有限公司；华安证券股份有限公司；首创证券股份有限公司；西部证券股份有限公司；西南证券股份有限公司；华创证券有限责任公司；华西证券股份有限公司；浙商证券股份有限公司；中泰证券股份有限公司；中航证券有限公司；摩根大通证券(中国)有限公司；长江证券股份有限公司；海通证券股份有限公司；光大证券股份有限公司；信达证券股份有限公司；瑞信证券(中国)有限公司；方正证券股份有限公司；中银国际证券股份有限公司；中邮证券有限责任公司；天风证券股份有限公司；国海证券股份有限公司；国金证券股份有限公司；民生证券股份有限公司；甬兴证券有限公司、淳厚基金管理有限公司；海富通基金管理有限公司；泰信基金管理有限公司；中海基金管理有限公司；光大保德信基金管理有限公司；工银瑞信基金管理有限公司；德邦基金管理有限公司；弘毅远方基金管理有限公司；兴合基金管理有限公司；大成基金管理有限公司；华泰柏瑞基金管理有限公司；国联基金管理有限公司；富安达基金管理有限公司；永赢基金管理有限公司；嘉实基金管理有限公司；金元顺安基金管理有限公司；泰康基金管理有

限公司；安信基金管理有限责任公司；长安基金管理有限公司；红土创新基金管理有限公司；嘉合基金管理有限公司；南方基金管理股份有限公司；天弘基金管理有限公司；汇百川基金管理有限公司；中银基金管理有限公司；长信基金管理有限责任公司；华夏基金管理有限公司；长城基金管理有限公司；华安基金管理有限公司；新华基金管理股份有限公司；兴证全球基金管理有限公司；中航基金管理有限公司；蜂巢基金管理有限公司；西部利得基金管理有限公司；中信保诚基金管理有限公司；鹏华基金管理有限公司；农银汇理基金管理有限公司；易方达基金管理有限公司；东方阿尔法基金管理有限公司；万家基金管理有限公司；汇添富基金管理股份有限公司；银河基金管理有限公司；英大基金管理有限公司；浦银安盛基金管理有限公司；汇泉基金管理有限公司；朱雀基金管理有限公司；国投瑞银基金管理有限公司；兴银基金管理有限责任公司；金信基金管理有限公司；宏利基金管理有限公司；金鹰基金管理有限公司；东兴基金管理有限公司；长盛基金管理有限公司；景顺长城基金管理有限公司；百嘉基金管理有限公司；建信基金管理有限责任公司；格林基金管理有限公司；兴业基金管理有限公司；华富基金管理有限公司；国金基金管理有限公司；银华基金管理股份有限公司；国融基金管理有限公司；南华基金管理有限公司；汇丰晋信基金管理有限公司；招商基金管理有限公司；新沃基金管理有限公司；鑫元基金管理有限公司；方正富邦基金管理有限公司；华商基金管理有限公司；九泰基金管理有限公司；博时基金管理有限公司；西藏东财基金管理有限公司；富国基金管理有限公司；创金合信基金管理有限公司；东吴基金管理有限公司；中金基金管理有限公司；国寿安保基金管理有限公司；汇安基金管理有限责任公司、锐方(上海)私募基金管理有限公司；厦门泰牛私募基金管理有限公司；上海运舟私募基金管理有限公司；厦门坤易投资管理有限公司；远信(珠海)私募基金管理有限公司；上海璞远资产管理有限公司；玄卜投资(上海)有限公司；深圳市恒健远志投资合伙企业(有限合伙)；海南泰昇私募基金管理有限公司；红杉资本股权投资管理(天津)有限公司；上汽顾臻(上海)资产管理有限公司；杭州正鑫私募基金管理有限公司；上海庐雍资产管理有限公司；上海拾贝能信私募基金管理合伙企业(有限合伙)；基石资产管理股份有限公司；淡水泉(北京)投资管理有限公司；上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)；青岛星元投资管理有限公司；上海朴信投资管理有限公司；张家港高竹私募基金管理有限公司；永安国富资产管理有限公司；北京致顺投资管理有限公司；粤民投私募证券投资基金管理(深圳)有限公司；敦和资产管理有

限公司；盛世景资产管理集团股份有限公司；北京神农投资管理股份有限公司；珠海横琴智合远见私募基金管理中心(有限合伙)；西藏源乘投资管理有限公司；杭州玖龙资产管理有限公司；上海途灵资产管理有限公司；杭州揽月投资管理有限公司；深圳市坤厚私募证券投资基金管理有限公司；上海耀之私募基金管理中心(有限合伙)；深圳大道至诚投资管理合伙企业(有限合伙)；北京玺悦资产管理有限公司；深圳市睿德信投资集团有限公司；北京金百镛投资管理有限公司；上海世诚投资管理有限公司；上海合远私募基金管理有限公司；深圳熙山资本管理有限公司；明世伙伴基金管理(珠海)有限公司；上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)；深圳宽源私募证券投资基金管理有限公司；上海雪石资产管理有限公司；循远资产管理(上海)有限公司；上海卫宁投资管理有限公司；上海站观资产管理有限公司；中泰安合投资管理有限公司；厦门市乾行资产管理有限公司；深圳市东方马拉松投资管理有限公司；北京诺昌投资管理有限公司；明源(海南)私募基金管理有限公司；深圳市前海道和投资管理有限公司；深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司；上海聆泽投资管理有限公司；上海棒杰私募基金管理有限公司；上海磐耀资产管理有限公司；上海君和立成投资管理中心(有限合伙)；深圳茂源财富管理有限公司；浙江浙大联合创新投资管理合伙企业(有限合伙)；上海筌笠资产管理有限公司；上海肇万资产管理有限公司；上海南土资产管理有限公司；上海宁涌富私募基金管理合伙企业(有限合伙)；西藏长金投资管理有限公司；佳许盈海(上海)私募基金管理有限公司；百川财富(北京)投资管理有限公司；鸿运私募基金管理(海南)有限公司；上海弥远投资管理有限公司；广州市里思私募证券投资基金管理有限公司；广东莲花私募证券投资基金管理有限公司；深圳市兴亿投资管理有限公司；江苏瑞华投资控股集团有限公司；上海远海私募基金管理有限公司；上海呈瑞投资管理有限公司；上海贤盛投资管理有限公司；上海古曲私募基金管理有限公司；浙江永禧投资管理有限公司；上海复需投资管理有限公司；湖南万泰华瑞投资管理有限责任公司；杭州联力投资管理有限公司；昊泽致远(北京)投资管理有限公司；上海同犇投资管理中心(有限合伙)；深圳市和沣资产管理有限公司；上海金恩投资有限公司；深圳博普科技有限公司；上海枫池资产管理有限公司；全天候私募证券投资基金投资管理(珠海)合伙企业(有限合伙)；上海鼎锋资产管理有限公司；北京东方引擎投资管理有限公司；上海聊塑资产管理中心(有限合伙)；誉辉资本管理(北京)有限责任公司；深圳市红石榴投资管理有限公司；禾永投资管理(北京)有限公司；上海泮杨资产管理有限公司；北京泾谷

私募基金管理有限公司；海南悦溪私募基金管理合伙企业(有限合伙)；上海潼骁投资发展中心(有限合伙)；上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)；深圳市前海诚域私募证券投资基金管理有限公司；杭州上研科领私募基金管理有限公司；江苏第五公理投资管理有限公司；上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)；广州金新私募基金管理有限公司；上海观彻投资管理有限公司；上海彤源投资发展有限公司；深圳市芊榕私募证券投资基金有限公司；深圳市前海登程资产管理有限公司；北京宏道投资管理有限公司；上海榜样投资管理有限公司；广东正圆私募基金管理有限公司；上海聚鸣投资管理有限公司；上海嘉世私募基金管理有限公司；广州市航长投资管理有限公司；上海谱润股权投资管理有限公司；青岛羽田私募基金管理有限公司；广东竣弘投资管理有限责任公司；杭州锦成盛资产管理有限公司；宁波幻方量化投资管理合伙企业(有限合伙)；上海涌铎投资管理有限公司；上海和谐汇一资产管理有限公司；上海翎贲资产管理有限公司；上海迎水投资管理有限公司；磐厚动量(上海)资本管理有限公司；上海明河投资管理有限公司；上海中域资产管理中心(有限合伙)；深圳前海旭鑫资产管理有限公司；紫时私募基金管理(三亚)有限公司；青岛素本投资管理有限公司；郑州云杉投资管理有限公司；北京成泉资本管理有限公司；深圳瑞信致远私募证券投资基金管理有限公司；上海喜世润投资管理有限公司；西藏中睿合银投资管理有限公司、浙江浙商证券资产管理有限公司；上海东方证券资产管理有限公司；上海海通证券资产管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司；招商信诺资产管理有限公司；上海人寿保险股份有限公司；太平资产管理有限公司；信泰人寿保险股份有限公司；中邮人寿保险股份有限公司；中意资产管理有限责任公司；合众资产管理股份有限公司；华安财保资产管理有限责任公司；光大永明资产管理股份有限公司；大家资产管理有限责任公司；平安养老保险股份有限公司；泰康资产管理有限责任公司；华泰资产管理有限公司；华泰保险集团股份有限公司；长城财富资产管理股份有限公司；中国人寿资产管理有限公司；新华资产管理股份有限公司；亚太财产保险有限公司；幸福人寿保险股份有限公司；国华兴益保险资产管理有限公司；生命保险资产管理有限公司、国泰君安国际控股有限公司；美林(亚太)有限公司；香港商野村国际证券有限公司；摩根士丹利；浩成资产管理有限公司；MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED；香港浩成投资管理有限公司；IGWT Investment 投资公司；辉立证券(香港)有限公司；Point72 Hong Kong Limited；花旗環球金融亞洲有限公司；鑫巢资本管理(香港)有限公司、联博香港有限公司；

	<p>彬元资本有限公司；文渊资本管理有限公司；统一证券投资信托股份有限公司、平安银行股份有限公司；中国建设银行股份有限公司；中国民生银行股份有限公司、建信金融资产投资有限公司；兴银理财有限责任公司、中信期货有限公司；信达期货有限公司、西藏信托有限公司；华能贵诚信托有限公司、上海聚劲投资有限公司；上海秉盛投资有限公司；上海联视投资管理有限公司；华夏久盈资产管理有限责任公司；广州由榕管理咨询有限公司；广西赢舟管理咨询服务有限公司；杭州长谋投资管理有限公司；浙江益恒投资管理有限公司；上海十溢投资有限公司；浙江水晶光电科技股份有限公司；上海灏霖投资管理有限公司；上海冰河资产管理有限公司；深圳市景元天成投资顾问有限公司；上海度势投资有限公司；南京睿澜私募基金管理有限公司；每日经济新闻；深圳进门财经科技股份有限公司；上海禾其投资咨询有限公司；深圳丞毅投资有限公司；深圳市索云迪智能科技有限公司；中汇人寿保险股份有限公司；上海汇正财经顾问有限公司；上海尚嘉物流供应链管理有限公司；施罗德投资管理(上海)有限公司；广东仙津实业投资有限公司；福建三松集团有限公司；中国冶金科工集团有限公司；北京城天九投资有限公司；上海顶天投资有限公司；上海道仁资产管理有限公司；杭州红骅投资管理有限公司；苏州景千投资管理有限公司；重庆市金科投资控股(集团)有限责任公司；台湾元大证券股份有限公司上海代表处；君和资本；中国证券报有限责任公司；国信弘盛创业投资有限公司；深圳市金友创智资产管理有限公司；中国东方资产管理股份有限公司；汇洲智能技术集团股份有限公司；北京劲衡企业管理有限公司；上海韦尔半导体股份有限公司；波士顿咨询(上海)有限公司、无；VallianceAssetManagementLimited；广东天启云迪投资有限公司；wenqu capital；上海千翊投资；瑞银；HashBlockchainLimited；BrookBull Investment；PAC.wonderlmanagementco.,ltd；个人；华夏；AmundiBOC；上海坤阳私募基金管理有限公司</p>
时间	2024年7月12日 15:30-17:00
形式	线上视频会议
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：刘风雷、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：韩莉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、副总经理兼董事会秘书韩莉解读2024年半年度业绩预告</p> <p>2024年上半年公司预计实现净利润4亿-4.5亿元，同比增速125.45%-153.64%，</p>

预计实现扣非净利润 3.8 亿-4.2 亿元，同比增速 243.47%-279.62%，预计实现基本每股收益预计 0.29-0.32 元/股，同比提高 0.16-0.19 元/股。上半年公司取得如此亮眼的成绩，我们觉得有三点亮点非常想与各位朋友做分享：第一，继 2024 年一季度收入、利润、扣非利润、EPS，创历史新高之后，2024 年半年度再创佳绩，2024 年半年度净利润、扣非净利润，均再创历史新高，延续一季度良好态势；第二，扣非净利润同比增速大于利润同比增速，体现公司内生竞争力提升，一方面得益于产品结构的优化、产品竞争力的提升，另一方面亦体现了管理上降本增效工作取得显著成效；第三，业务增量层面，核心贡献是微棱镜二季度出货，薄膜光学面板业务出货量提升。其他业务板块亦都是增量贡献点。

具体来看，首先关于扣非净利润增速远远大于净利润增速，这很好地体现了我们的利润质量的快速提升的效果，体现了公司内生式高质量竞争力的提升，这个竞争力的提升主要是体现在三个方面：第一，通过降本增效体现公司管理上的竞争力；第二，通过产品结构的优化体现我们的产品竞争力；第三，通过我们的市场开拓，尤其是大客户的深入绑定和新品类的拓展，很好地体现了我们的市场竞争力。

关于我们产品上的竞争力，2024 年上半年我们业绩取得历史新高的重要拉动因素，主要是来自公司盖板业务和微棱镜业务这两个大单品在二季度的同比出货量大幅增长。这两大单品很好地体现了公司竞争格局的优化，体现了在公司大客户策略深入开展之后，厚积薄发，进入利润兑现期的良好态势。

从水晶过去 1.0 时代的成本制造导向为主要成长动能，转向 2.0、3.0 时代的技术导向和新品导向的成长动能，相信成长动能的转向不仅体现在过去的微棱镜和盖板产品上，也会在后续若干年当中持续体现，延续新品和技术导向的良好态势。除此之外，在我们所有产品的品类上，通过降本增效的实施、良率及人效的提升、稼动率挖潜等方式，综合提升公司的管理效能。

展望水晶光电未来的发展态势，我们将公司的历程大概划分为两大阶段：过去 20 年和未来 10 年。过去 20 年水晶的发展主要是得益于消费电子，尤其是大客户策略带来新单品的涌现，从最开始的大单品 IRCF 到近百元的单机价值量，这是过去 20 年水晶取得的成就。展望未来 10 年，随着 AI 时代的到来，尤其是 AI+AR 眼镜的嫁接，如果大家都认可 AR 眼镜是 AI 最佳的载体这个前提，展望未来 10 年的趋势，水晶光电在 AR 眼镜这款大单品上能够提供多倍的产品价值，打开多倍的增长空间，量价齐升，进入更好的竞争力提升和优化阶段。

二、董事长林敏就《关于其他事项的公告》（公告号：（2024）055 号）的声明

昨天公司公告了《关于其他事项的公告》（公告号：（2024）055 号），各位投资者朋友对这个事项也非常关注，我们认为有必要通过今天的线上会议向投资者朋友们做进一步说明。

叶仙玉先生作为公司的实际控制人，从未在公司担任过任何职务，也没有直接参与公司的日常经营管理活动，本次立案调查事项系对叶仙玉先生个人的调查，与公司无关，不会影响公司正常运作。公司拥有完善的组织架构和规范的治理体系，公司董事会、监事会运作正常，公司控制权未发生变化。目前公司生产经营一切正常，该事项不会对公司日常生产经营活动产生重大影响。

接下来我想从以下三个方面来为投资者朋友展开讲解：

首先，从星星集团历来的持股变动情况来看，水晶光电 2002 年成立，成立之初仅有两个股东，星星集团持有 58% 的股份，水晶集团持有 42% 的股份，但是创立之初就由创始团队全权经营项目。到 2005 年星星集团受让水晶集团 42% 的股份，持有公司 100% 的股份，这之中仍然由创始团队担任经营管理的角色。同时在 2005 年通过 MBO 管理层持股，星星集团持股比例下降到 80%。2006 年水晶光电启动股改，引入了其他投资方，股权架构也调整成星星集团占比 42%、其他投资方占比 38%、经营管理层占比 20% 的架构。2008 年首发上市的时候，星星集团的股份调整为 31.48%，其他投资方占 28.48%，创始团队占 15%，公开发行了 25.04% 的股权状况。一直到 2018 年前，由于我们历次的融资、稀释，以及部分星星集团的减持，星星集团的持股比例下降到 19.52%，2018 年的时候，由于星星集团财务上的需求协议转让了 8.46% 股份引入二股东，并为了维持股权稳定星星集团与二股东签订了一致行动人协议。到现在星星集团直接持有公司 8.9% 的股份，和一致行动人共同持有公司 14.18% 的股份。所以从历次的股份变动情况来看，星星集团在上市后持有公司股份比例并不大。

其次，在公司的治理架构上，公司与控股股东及其一致行动人在业务、人员、资产、机构、财务等方面相互独立，具有独立、完整的资产及业务方面的自主经营能力。在公司的董事会层面，公司共有 12 名董事，其中大股东派遣 3 名董事，二股东派遣 1 名董事，4 名董事为公司高管层，还有 4 名是独立董事，因此董事会构成是符合现代化治理架构。在经营管理层面，公司共有 11 名管理层，本人作为公司董事长负责公司战略的制定，董事兼总经理王震宇先生负责公司的全面经营，董事兼副总经理刘风雷先生负责公司研发以及车载、元宇宙业务的发展，董事兼副总经理

李夏云女士负责公司的市场和大客户重大项目的落地，副总经理兼财务总监郑萍女士负责公司的财务以及公司内部机制改革工作，副总经理唐健先生负责公司市场，尤其是海外市场的开拓，副总经理熊波先生负责公司的投资相关工作，也是公司前任董秘，副总经理王保新先生是越南公司的负责人，副总经理金利剑先生负责水晶技术的发展，副总经理钱滔女士是水晶的 HR 总监，以及今天会议主持人韩莉女士，是公司副总经理兼董事会秘书，主要负责与资本市场投资者朋友的交流。因此在经营层面，我们的治理架构也是非常合理科学的。

副总经理兼董事会秘书 韩莉：水晶光电的重要里程碑事件和战略事件的分工和我们的管理团队息息相关。首先我们的高管团队可以分为创始团队、二次引进和三次引进。公司 20 多年来的战略制定，主要是由公司创始人及董事长林敏先生来负责公司层面大战略制定。整个公司的大战略就是“全球化、技术型、开放合作”。“全球化”主要体现在自 2002 年成立开始，公司全球化客户的布局，从开始的安防相机时代的日本客户，再到消费电子时代的北美客户，以及展望未来 AR 时代与北美多家客户的合作，我们一直致力于服务国际顶尖、卓越的客户，与最优秀的客户共同成长。体现在重要的里程碑事件上，比如切入日本高端相机市场并维持高比例份额至今，到进入北美客户的 IRCF 产品，再到后来微棱镜以及盖板业务，对应的公司 1.0、2.0、3.0 的发展阶段，整个战略制定都在公司董事长的指引下完成。在全球化的过程中，我们也有非常重要的节点，就是引入了我们的核心高管，比如二次引进的高管副总经理唐健，助力公司持续开拓大客户，让公司在给客户供应的产品由一个大单品向多个大单品突破，这与唐总的加入有非常密切的关系。“技术型”主要体现在 2017 年公司中央研究院的成立，这一里程碑对应的就是我们二次引进的高管刘风雷。中央研究院目前下设五大研究所，过去 5 年公司在研发上的投入逐年攀升，是在研发上富配和厚积薄发的过程。过去研发的投入带来了新品增长的动能，比如 AR-HUD 的量产突破、AR 波导项目的孵化，以及我们底层的 8 大核心技术的沉淀。“开放合作”体现在我们与设备厂商日本光驰的良好互动，收购台佳沉淀了光学平面冷加工能力，以及和美国 digilens 和以色列 lumus 的合作，也很好地体现水晶开放合作的态度。“全球化、技术型、开放合作”的战略指导方针也为水晶未来 5-10 年的发展奠定非常强有力的竞争格局。

另外在具体战略上，比如从过去“同心多元化”的战略到现在的“战略聚焦”的调整，聚焦半导体光学以及以波导为核心的元宇宙光学，也是在董事长的战略指

引下，在全公司层面进行组织、资源、人员的调配和补充，这对我们的过去、现在和未来都是非常重要的指引性旗帜，在此基础上，在公司总经理王震宇先生的引领下落实全公司层面的降本增效、自动化的全面提升，在今年披露的定期报告、预告中也有了较好的呈现。副总经理李夏云跟进落实具体的北美客户的项目，包括面板及微棱镜项目，以及未来可以展望的新品。今年在平台层面我们也成立了 A 业务中心来统筹围绕大客户的业务管理和平台体系能力建设，并将成功经验向全公司层面推广。2015 年公司启动机制改革，通过管理提升效能，自那时起公司正式设立机制改革办，通过阿米巴、平台化能力建设等等，激活了我们组织单元的活力，在毛利水平提升上有很好的体现，这个工作由郑萍女士牵头完成，是非常卓有成效的一项工作。第三代引进高管中钱滔女士在人力资源方面的经验也非常丰富，考虑到面向未来 5-10 年的战略格局，我们要打造平台化、体系化的人力资源架构设计，做战略人才的富配，这块由钱滔女士牵头。

因此无论是从公司的战略层面、业务落地人员、组织管理、机制改革、自动化能力建设和体系建设等方面，全部都是由公司的核心经营管理层共同完成。因此关于实控人个人的事件，对公司的日常生产经营、战略的制定到落地推进都不会有太大的影响，所以也请各位投资者朋友放心，公司会一如既往地维持过去稳健的基因，这个稳健的基因是我们水晶光电的一个底色。谢谢！

三、问答环节

1、问：请问北美大客户在光学是否会持续升级，公司为大客户配套的产品品类和份额是否还有提升的可能性？

答：过去北美大客户一直是水晶非常重要的合作伙伴，在合作上有以下几点值得各位投资者朋友关注：第一，涂覆滤片产品，北美大客户在过去已经完成前摄后摄的全升级，国产化具有巨大的市场空间，目前公司已经获取直接大客户合作的机会，实现供应链的突破为客户提供有竞争力方案，成长空间值得展望；第二，四重反射棱镜产品我们已经看到 24 年机型的下沉，相信这款新产品未来将持续为我们带来较好的业绩支撑；第三，薄膜光学面板，公司将继续保持竞争力，作为未来重要的业务基石，通过降本增效保持稳定增长；第四，AI 引进、人工智能的发展，智能感知一定会为光学带来更多需求，相信人工智能会带来更多光学升级的想象空间。

2、问：在反射光波导方案大批量量产中，是否还会有竞争力的对手？

答：首先 AI 大模型推动了 AR 产业的发展，相信是大家的共识。全球的科技巨头全方位投入硬件升级，硬件会迅速成熟，AR 眼镜作为 AI 最佳的载体可能从智能手机的伴侣逐步到畅想的替代智能手机的场景。现在智能手机市场十多亿部的市场量级，而 AR 眼镜的市场需求发展到十亿量级一定需要时间。在这样的市场体量下，我们认为很大可能是会多种技术路线并行或者串行，我们也很乐意看到友商共同成长。水晶的核心优势一直是大规模量产制造，而反射光波导高性价比、大规模的全球性的量产难题我们希望在 1-2 年能够得到突破。当然衍射光波导的布局我们也进行了很多年，我们会继续沉淀。除此以外，在 AR 眼镜时代除了价值量很高的波导片，也要用到大量的手机上的传感元件，在元宇宙光学领域，手机元器件的平移应用会顺畅地启动。因此 AR 眼镜时代水晶已取得很好的战略卡位，无论反射光波导还是衍射光波导水晶都会保持持续关注。

3、问：二季度公司微棱镜业务增长是源于客户提前备货还是自身份额的提升？

答：去年开始微棱镜产品开始量产，但是量产节奏较晚，今年供应链已经成熟，量产提前，因此微棱镜业务在二季度的销售中就有体现。在份额上公司一直是微棱镜的第一大供应商，今年份额也会有所提升。

4、问：对于微棱镜技术，请问未来大客户技术的确定性如何？是否有升级的可能性？

答：大客户对微棱镜规划非常充分，现在量产的产品也是在几年前就已经在配合客户开发，后续的技术路径也已经在规划。微棱镜可以实现远距离拍摄的清晰成像，但是产品的性能还有持续优化和迭代的空间，目前可以看到 25 年不会有很大的变化，未来几年还需要持续跟进。产品的优化和迭代对技术开发能力要求非常高，可能有非常大的挑战，但是相信未来在技术迭代上我们能够跟上并承担大批量量产。对于安卓的潜望式棱镜我们也将保持持续关注。

5、问：请问关于光波导公司是否有可能除了制造和代工，向解决方案延伸？

答：水晶在光波导的研究从一开始就不是单纯的制造商。事实上水晶在光机设计和光学设计有全套经验的，2009 年我们就通过光机的代工切入 AR 领域，到现在我们有能力做光机，更有能力做光波导。但是我们认为反射光波导要成为未来的主

流技术，它的大规模、高效率、低成本、高质量的量产是一个世界性的难题，这个难题必须先解决，但是在解决这个的同时，事实上在对材料、设计、光机以及整个光学系统设计水晶从没有停止，只不过当前要先把量产的难题解决。事实上我们对反射、衍射的研究是全方位的。

6、问：请问公司车载业务对海外市场的定位如何？公司怎么看 AR-HUD 后续技术路线的迭代升级？

答：水晶进入车载业务领域仅仅 3 年时间，但是我们成长很快。水晶做 AR-HUD 的初衷做更高层次的技术，并在 AR-HUD 的基础上降维打击做 W-HUD，这是我们的底层思考。我们认为 AR-HUD 将会成为汽车的标配，车载业务成长为水晶 AR 大格局的分支。因此对于海外客户的开拓我们非常重视。前两周我们也被邀请到海外客户的全球供应商大会，上千家供应商只有 50 家被邀请，全球供应商中只有 15 名被提及，这之中就有我们水晶。和客户接触短短一年时间就取得客户的高度认可，是由于水晶在品牌、服务、技术方面的卓越贡献。我们也得到了德国、日本等大客户的邀请，参与他们的竞标。但是汽车领域和消费电子不一样，项目转定点的确需要时间，大家可以对车载业务的进展保持持续关注。

对于技术路径，目前还是以 TFT 方案为主，但是未来 LCOS 等高端方案的 AR-HUD 我们都会参与其中。对于技术路径的升级，我们要解决客户几个痛点，比如尺寸限制、3D 效果等等，这些在未来技术升级上都已经有所规划。

总结一下，对于车载业务我们的结构进一步优化，包括我们的客户结构和技术结构。当前车载国内市场内卷，但是我们依然对车载业务的长远发展具备信心，对供应链降本具备信心，并且对 HUD 渗透率的提升保持信心。

7、问：请问公司近两年的资本开支情况？5%-6%的研发费用率能否支撑公司的研发需求？

答：2024 年半年度业绩预告已经披露，公司扣非净利润增速远大于净利润增长，主要是消费电子产业链正在复苏，成长趋势明显。去年全年公司的研发费用率大概为 8%左右，高于往年的平均水平，主要是由于微棱镜项目的研发投入。到今年一季度公司的研发费用率大约为 6%，回复了较为正常的水平。今年在降本增效大基调下，我们研发费用率控制在 5%-6%，但是对重点项目依旧保持饱和投入，特别是在一号

工程上的投入。但是对公司存量的传统业务，通过内部挖掘，我们对存量业务的投入相对是比较克制的。所以总体来讲，我们的研发费用和资本性开支，我们要科学控制投入比例，但是总体预算上有所控制。

8、问：请问光波导的量产是否有往海外企业转移的风险？

答：水晶作为中国企业，在大批量量产能力上是有非常大的强有力优势的，而反射光波导的卡脖子难题就是大规模、高性价比、低成本的量产性，当然全世界的公司都会共同参与解决这个难题，但是我们认为我们的技术沉淀和战略卡位都具备较好的优势。

9、问：请问公司如何看待塑料棱镜的布局和竞争力？

答：关于塑料棱镜的问题，首先请各位投资者朋友们确认时间点，作为微棱镜的核心供应商，24、25年的方案是很清晰，将延续23年供应链的格局和方案。目前我们了解到塑料棱镜的进展还在开发阶段，量产仍旧具有很大的不确定性，而且即使在顺利的情况，从研发到量产也要若干年时间。玻璃方案在材料性能上具有不可替代性，是塑料棱镜无可比拟的优势，因此在高端机种应用是具有非常高确定性的。塑料棱镜最大的优势就是降本，但是随着工艺进步和效率提升，玻璃微棱镜的成本也会快速下降，未来在价格上我们也会去支持大客户，那么塑料棱镜的吸引力会进一步降低。综合以上几点，我们认为塑料棱镜还非常遥远。

四、董事长总结

水晶20年一路走来，除了管理团队的努力也离不开行业的发展。半年度业绩预告发布一定程度上展示了水晶面对不确定的外部环境下，水晶的韧性和成长能力。在未来相当长的一定时间内，水晶将更加坚持内外兼修的方针，发展上坚持元宇宙光学赛道的成长，跟着行业的步伐，跟着全球大公司的步伐，实现消费电子向元宇宙的转型，力争更好地发展。

在内部我们也一定在内修上做文章，一定把防范风险作为抓手，聚焦核心战略，聚焦资源实现业务突破。同时在内修上我们也要从管理要竞争力，“二缩三降”的落地是对半年度业绩的重要支撑，在相当长的一段时间水晶一定会继续坚持这项工作。

借此机会我想向各位投资者表达，我们对全年的经营业绩也有信心，相信我们

	<p>有能力在年度的时候交出亮眼的成绩单。</p> <p>最后，今天通过业绩说明会还有一个重要目的，就是想向市场进行说明，实控人的事件对公司的日常生产经营肯定没有任何影响。当然我们也会保持持续跟进，依法依规及时披露信息，让投资者放心，让社会放心。非常感谢各位投资者朋友对我们水晶光电的关注。</p>
附件	演示文稿
日期	2024年7月12日