

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：2024008

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；华鑫证券有限责任公司；红塔证券股份有限公司；长城证券股份有限公司；诚通证券股份有限公司；东兴证券股份有限公司；中山证券有限责任公司；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；汇丰前海证券有限责任公司；国元证券股份有限公司；东海证券股份有限公司；国信证券股份有限公司；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；中信证券股份有限公司；山西证券股份有限公司；上海申银万国证券研究所有限公司；华金证券股份有限公司；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；申万宏源证券有限公司；华福证券有限责任公司；上海证券有限责任公司；英大证券有限责任公司；国联证券股份有限公司；开源证券股份有限公司；国盛证券有限责任公司；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；西部证券股份有限公司；粤开证券股份有限公司；西南证券股份有限公司；华创证券有限责任公司；浙商证券股份有限公司；中泰证券股份有限公司；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；中国银河证券股份有限公司；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；野村东方国际证券有限公司、民生加银基金管理有限公司；淳厚基金管理有限公司；海富通基金管理有限公司；中海基金管理有限公司；光大保德信基金管理有限公司；国海富兰克林基金管理有限公司；华泰柏瑞基金管理有限公司；富安达基金管理有限公

司；诺安基金管理有限公司；长安基金管理有限公司；摩根士丹利基金管理(中国)有限公司；南方基金管理股份有限公司；广发基金管理有限公司；长城基金管理有限公司；长信基金管理有限责任公司；中银基金管理有限公司；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；睿远基金管理有限公司；西部利得基金管理有限公司；中信保诚基金管理有限公司；易方达基金管理有限公司；泓德基金管理有限公司；东方阿尔法基金管理有限公司；汇添富基金管理股份有限公司；国泰基金管理有限公司；英大基金管理有限公司；诺德基金管理有限公司；汇泉基金管理有限公司；国投瑞银基金管理有限公司；兴银基金管理有限责任公司；东兴基金管理有限公司；景顺长城基金管理有限公司；百嘉基金管理有限公司；兴业基金管理有限公司；国金基金管理有限公司；博道基金管理有限公司；南华基金管理有限公司；汇丰晋信基金管理有限公司；圆信永丰基金管理有限公司；鹏扬基金管理有限公司；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；太平基金管理有限公司；富国基金管理有限公司；西藏东财基金管理有限公司；申万菱信基金管理有限公司；国寿安保基金管理有限公司、深圳市华安合鑫私募证券投资基金管理有限公司；锐方(上海)私募基金管理有限公司；厦门财富管理顾问有限公司；杭州新干懋业私募基金管理有限公司；上海运舟私募基金管理有限公司；上海龙锦东深投资管理有限公司；上海璞远资产管理有限公司；玄卜投资(上海)有限公司；红杉资本股权投资管理(天津)有限公司；上海庐雍资产管理有限公司；基石资产管理股份有限公司；深圳市远致瑞信股权投资管理有限公司；淡水泉(北京)投资管理有限公司；重庆德睿恒丰资产管理有限公司；上海朴信投资管理有限公司；海创(上海)私募基金管理有限公司；上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)；张家港高竹私募基金管理有限公司；深圳市明曜投资管理有限公司；粤民投私募证券投资基金管理(深圳)有限公司；深圳创富兆业金融管理有限公司；敦和资产管理有限公司；宁波明盛资产管理有限公司；上海天驷资产管理有限公司；北京神农投资管理股份有限公司；杭州玖龙资产管理有限公司；川江投资有限公司；上海途灵资产管理有限公司；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)；深圳市睿德信投资集团有限公司；上海名禹资产管理有限公司；海南行之私募基金管理合伙企业(有限合伙)；广东天辰元信私募基金管理有限公司；厦门中略投资管理有限公司；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；明世伙伴基金管理(珠海)有限公司；深圳宽源私募证券基金管理有限公司；循远资产管理(上海)有限公司；上海益和源资产管理有限公司；北京逸原达投资管理有限公司；上海博笃投资管理有限公司；深圳市尚诚资产管理有限责任公司；深圳市百业资本管理有限公司；深圳市远望角投资管理企业(有限合伙)；北京泽铭投资有限公司；上海复星创富投资管理股份有限公司；深圳固禾私募证券基金管理有限公司；上海聆泽投资管理有限公司；上海标朴投资管理有限公司；鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司；上海磐耀资产管理有限公司；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)；上海天貌投资管理有限公司；上海筌笠资产管理有限公司；锡和私募基金管理(上海)有限公司；善境投资管理(上海)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；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；深圳市君弘投资管理有限公司；上海弥远投资管理有限公司；上海景林资产管理有限公司；东亚联丰投资管理(深圳)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；深圳前海辰星私募证券投资基金管理合伙企业(有限合伙)；苏州君榕资产管理有限公司；深圳博普科技有限公司；全天候私募证券基金投资管理(珠海)合伙企业(有限合伙)；深圳佳岳私募证券基金管理有限公司；湖南源乘私募基金管理有限公司；誉辉资本管理(北京)有限责任公司；上海盘京投资管理中心(有限合伙)；易知(北京)投资有限责任公司；青岛朋元资产管理有限公司；上海长见投资管理有限公司；中新融创资本管理有限公司；海南悦溪私募基金管理合伙企业(有限合伙)；嘉兴鑫扬私募基金管理有限公司；上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)；江苏第五公理投资管理有限公司；深圳前海华杉投资管理有限公司；广州金新私募基金管理有限公司；上海银叶投资有限公司；丰琰投资管理(浙江自贸区)有限公司；广东正圆私募基金管理有限公司；上海榜样投资管理有限公司；上海嘉世私募基金管理有限公司；深圳量度资本投资管理有限公司；上海泰吻资产管理有限公司；上海涌铎投资管理有限公司；耕霖(上海)投资管理有限公司；上海邦客资产管理有限公司；上海深梧资产管理有限公司；磐厚动量(上海)资本管理有限公司；上海万纳私募基金管理有限公司；上海明河投资管理有限公司；西藏青骊资产管理有限公司；青岛素本投资管理有限公司；武汉美阳投资管理有限公司；上海喜世润投资管理有限公司；海南鸿盛私募基金管理有限公司；上海云门投资管理有限公司；申万宏源证券资产管理有限公司；长江证券(上海)资产管理有限公司；华泰证券(上

海)资产管理有限公司；兴证证券资产管理有限公司；上海光大证券资产管理有限公司、招商信诺资产管理有限公司；中信保诚资产管理有限责任公司；安联保险资产管理有限公司；陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司；信泰人寿保险股份有限公司；合众资产管理股份有限公司；中意资产管理有限责任公司；华安财保资产管理有限责任公司；中荷人寿保险有限公司；大家资产管理有限责任公司；中国人保资产管理有限公司；百年保险资产管理有限责任公司；中国人寿资产管理有限公司；民生通惠资产管理有限公司；国华兴益保险资产管理有限公司、国泰君安国际控股有限公司；摩根士丹利亚洲有限公司；香港商野村国际证券有限公司；惠理集团有限公司；交银施罗德资产管理(香港)有限公司；Brighter Investment Management Co, Ltd；摩根大通公司；中投国际(香港)有限公司；辉立证券(香港)有限公司；光大国际资产管理有限公司；MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED；UG INVESTMENT ADVISERS LTD；毅立集团(香港)有限公司；奥陆资本有限公司；Acuity Knowledge Partners (Hong Kong) Limited；IGWT Investment 投资公司；Point72 Hong Kong Limited；Hel Ved Capital Management Limited；花旗環球金融亞洲有限公司、立格资本投资有限公司；施罗德投资管理(香港)有限公司；国泰证券投资信托股份有限公司；统一证券投资信托股份有限公司；泰康资产管理(香港)有限公司；群益证券投资信托股份有限公司；威灵顿管理香港有限公司；富兰克林华美证券投资信托股份有限公司、建信金融资产投资有限公司；兴银理财有限责任公司；汇华理财有限公司、渤海国际信托股份有限公司；华能贵诚信托有限公司；华宝信托有限责任公司；陆家嘴国际信托有限公司；上海国际信托有限公司、上海聚劲投资有限公司；广东恒健投资控股有限公司；韩华投资管理有限公司；美林證券股份有限公司；北京源信资产管理有限公司；上海十溢投资有限公司；深圳进门财经科技股份有限公司；上海钰磊企业发展(集团)有限公司；深圳丞毅投资有限公司；苏州龙远投资管理有限公司；易唯思商务咨询(上海)有限公司；安克创新科技股份有限公司；上海行知创业投资有限公司；施罗德投资管理(上海)有限公司；盛钧私募基金管理(湖北)有限公司；北京中泽控股集团有限公司；福建三松集团有限公司；杭州量界投资有限公司；建信融通有限责任公司；果行育德管理咨询(上海)有限公司；广东博众智能科技投资有限公司；上海道仁资产管理有限公司；联创投资集团股份有限公司；共青城鼎睿资产管理有限公司；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；华曦资本；上海道翼投资管理有限公司；天

	惠投资有限责任公司；融捷投资控股集团有限公司；绿地金融投资控股集团有限公司；深圳市唯德投资管理有限公司、赢舟资产管理有限公司；粤佛私募基金管理（武汉）有限公司；APC International Co., Limited；云根资本；基民资产管理（上海）有限公司
时间	2024 年 10 月 29 日 15:00-16:15
形式	线上业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：林敏 董事兼总经理：王震宇 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、2024 年三季度经营业绩介绍</p> <p>2024 年 1-9 月公司实现营业收入 47.10 亿元，较去年同期增长 33%，实现归母净利润 8.62 亿，同比增长 97%，实现扣非归母净利润 8.31 亿元，同比增长 127%，从销售和净利润情况来看，公司的业绩数据都创下历史新高。</p> <p>从单季度数据来看，公司三季度实现营业收入是 20.55 亿元，同比增长 21%，实现归母净利润 4.35 亿元，同比增长 67%，实现扣非净利润 4.40 亿元，同比增长 73%。从季度环比数据来看，营业收入、归母净利润、扣非归母净利润的增幅均达到 50%以上。</p> <p>从业绩增长幅度来看，1-9 月公司净利润及扣非净利润增长远超收入增长，主要是因为公司各业务板块的销售均保持增长，另外我们主要业务板块的毛利率以及公司费用率在下降，因此也体现了公司内生竞争力的提升。</p> <p>从毛利率和净利率来看，1-9 月公司实现毛利率 31.57%，同比去年增长 4.57%。净利率 18.29%，同比去年增长 5.96%。</p> <p>1-9 月公司实现经营性现金流 13.9 亿元，同比增长 200%，实现每股收益是 0.63 元/股，同比增长 103%。</p> <p>1-9 月公司实现 EBIT 9.64 亿元，同比增长 98%，实现加权平均净资产收益率 9.92%，较去年同期增长 4.66%。</p> <p>从期间费用来看，我们的营业收入增长了 33%，但是期间费用同比下降 7%，这主要是由于我们研发费用、管理费用下降。从我们各项费用占销售的比例来看，今年 1-9 月公司期间费用率为 10.4%，较去年同期下降 4.5%，其中管理费用率下降 2.1%，研发费用率下降 2.6%。</p>

公司取得这样好的业绩，主要是由于以下几点原因：第一，今年我们持续优化产品市场和客户的结构，各业务板块的市场份额不断的提升；第二，公司通过内部的降本增效，以及阿米巴的进一步推进，公司的良率及人效都有明显的提升，特别是在设备利用率的挖掘上有较好的举措，因此公司在1至9月份毛利率有所提升；第三，在内部管理上，我们从管理要效益，今年通过“降本增效”等工作的落地，公司归母净利润的增速、扣非净利润的增速远超收入增速。

公司对实现全年收入目标充满信心。

二、问答环节

1、问：汇率的波动对于公司有多少的影响？对于汇率波动，公司采取了哪些措施？

答：公司出口比例确实很高，如果汇率波动较大，在财务数据层面对公司会有一些影响。今年从汇兑损益来看，1-9月公司汇兑收益大约1,000多万元人民币，相较于去年同期基本上持平。汇兑能够实现收益的主要因素，主要有以下几点：第一，由于公司的主要原材料及装备大多是海外进口，可以平衡一些外汇损失；第二，我们通过公司的跨境资金池，公司及子公司范围内外汇支付可以互相调剂；第三，当汇率波动比较大的时候，通过银行的金融工具，远期锁汇来控制财务费用；第四，我们每天都在关注汇率波动的情况，根据汇率波动适时结汇来降低汇率波动对公司的影响。

2、问：请问公司如何展望今明两年的资本开支？

答：2024年公司的资本开支主要聚焦在公司未来的新项目以及给我们未来带来增量的投资上，除此之外包括我们在基础建设上的一些投资，比如公司越南基地的二期工程建设。但是因为去年为了微棱镜项目量产，资本开支处于高位水平，因此2024年的资本开支整体上会较2023年预计有大约40%-50%幅度的下降。

明后年的资本性投资，公司也会聚焦在客户的新项目以及公司基础建设上以及为未来储备的新项目上。那么具体的资本开支情况请大家动态的关注公司的定期报告。

3、问：公司在三季度有亮眼的毛利率表现，请问背后的原因是什么？

答：首先，业务出货量的增长带动了公司的产品稼动率的提升。出货量的增长

主要来自于公司三个基数较大的业务，微棱镜板块、薄膜光学面板板块和滤片板块，三季度延续了一季度和二季度的良好增长态势，新品的放量，产品结构的调整，对我们的毛利拉升也比较明显。同时这三个大单品在客户的份额也保持非常稳健，有的板块甚至是稳中有升，完全符合公司年初至今的份额目标预期。三季度也是传统的出货旺季，尤其是北美大客户新机的销售结构里面，高端机种的表现也比较亮眼，因此对公司的叠加效应更加明显，这是从出货量的层面带来的毛利率驱动因素。

其次，在内部管理上，从年初至今我们持续推进降本增效工作，在人效提升、可变成本降低和采购成本下降等方面，都做了大量的细致化管理动作。

总结一下，毛利率的提升主要是由于业务和内部管理两方面的叠加效应，加上行业的周期规律以及大客户的产品结构调整等多个方面因素带来的。

4、问：对于微棱镜和薄膜光学面板业务，我们如何展望其毛利率和份额趋势？

答：关于微棱镜业务，首先在份额上，三季度延续去年及今年一、二季度的良好的态势，全年份额非常稳健，维持主导地位，达到了年初公司设定的目标份额。明年供应链的格局基本会和今年保持一致，工艺也已经基本锁定，虽然目前还没有收到客户继续下沉到普通机种的通知，但是随着大客户在 AI 手机上的自然增长放量，叠加机种的累加效应，因此微棱镜的总需求依然存在自然增量的空间，同时公司持续稳健提升良率，持续深挖毛利空间，这是对明年的展望。对于微棱镜项目的后续迭代，客户对微棱镜产品的迭代规划是能够看到未来 2-3 年的，我们一直在密切地配合客户的项目开发进程。

关于薄膜光学面板业务，三季度出货量依旧是延续一、二季度的良好态势保持了稳定的增长，份额稳中有升，毛利率略有提升。预计全年面板业务毛利率会有低个位数的提升空间。目前薄膜光学面板业务的份额相对比较稳定，因此这块业务已经是一个比较稳健、成熟的板块了。在份额稳定的情况下，它的增量主要是来自于客户 AI+手机带来整体的销量提升，叠加公司内部管理上降本增效对毛利的持续的挖潜，以及手机向非手机类扩展的增量空间。

5、问：请公司介绍一下明后两年公司中短期的成长逻辑。

答：公司将持续坚持光学赛道布局，尤其是围绕智能手机和车载光电产品的推进，并加强元宇宙领域的投入和技术储备。此外，公司将深化全球化布局，加强大

客户合作，提升技术型营销能力，同时挖掘内部管理潜力，促进团队成长。

从业务层面上，明后年主要增长点集中在手机板块，包括北美大客户的存量拓展和新品需求，以及国内大客户和韩系客户的拓展。同时，越南基地投产后，努力提升韩系客户市场份额。未来 3-4 年后，车载产品随着海外客户进入量产阶段，将成为新的利润支撑点，而 AR 的相关项目我们也在努力，争取在 3-4 年后能有初步量产。

6、问：如何看待公司在 AR 领域的定位和供应格局？在 AR 光波导领域公司重点卡位阵列（反射）光波导，是否有更新的进展可以分享？

答：从过去一直到现在，十几年来水晶一直坚持布局 AR 业务，水晶一直重点布局的就是反射光波导。反射光波导和衍射光波导各自有不同的特点，也各有需要解决的问题，目前还没有哪个方案在 FOV 视场角、画质、对比度、色彩、可量产性、高性价比上做到完全平衡。反射光波导方案的核心就是量产工艺的突破，而水晶在生产工艺上、在大批量量产智能制造上，我们有较大优势，有 20 多年光学加工技术的经验沉淀。当前我们的目标是在明年年底之前，能够建成一条有一定规模的量产线，这个量产线建成之时，也就意味着我们在一些非常难的工艺点上有了一些突破和成效。

从整个产业发展和终端交流互动来看，我们能够感觉到各家主流的科技公司给予我们的厚望要比过去强烈的多。相信未来在整个 AR 产业中，反射光波导有可能成为主流方案之一。

7、问：水晶与北美大客户的合作进展如何？新项目处于什么阶段？预计何时能见到落地成果？

答：公司和北美大客户的合作从红外截止滤光片的 OEM 代工，到面板业务的直接合作，再到微棱镜项目深度参与到 ODM 的开发当中，公司和北美大客户的合作程度逐步加深，我们和大客户形成了可靠的合作伙伴关系。这是我和北美客户合作的 1.0 阶段。

当前公司与北美大客户的合作已经到了一个非常重要的窗口期。水晶在智能手机消费电子行业与大客户的深度合作中，已经从最初的滤光片合作发展到如今成为创新复杂光学模块的重要合作伙伴，目前处于与北美科技巨头在光学元器件及相关

解决方案层面进行综合能力匹配的战略合作阶段，即我们和北美客户合作的 2.0 阶段。在这个阶段，我们需要同时开展多个项目的新品开发。尽管如此，要实现全面的战略合作伙伴关系并达到客户对光学元器件和解决方案的需求，仍需克服巨大的挑战和迅速提升自身能力，无论是我们的资源配置、国际化的能力、运营管理、技术沉淀等方面都要进行全方位的提升。一旦走过这个窗口期，相信水晶的远期成长也会进入到新的阶段，我们有决心和信心去完成这个挑战，迎接新的发展周期。

8、问：公司针对安卓客户群体的布局如何？旋涂滤光片（吸收反射复合型滤光片）在安卓市场的渗透率情况如何？关于安卓客户与北美大客户之间的关系请问公司如何平衡？

问：近年来，水晶采取了“调结构、优布局”的经营指导方针，一方面强化与北美大客户的合作，支持其产品创新；另一方面积极挖掘安卓系客户需求，尤其是光学技术在安卓系应用方面的创新，以优化客户结构和市场结构，规避单一市场依赖的风险。目前，水晶在高端手机市场的滤光片占据主导地位，并随着成本优化和技术进步，有望进一步拓展至更多安卓机型。

关于安卓客户群体，公司在 H 客户、S 客户以及其他安卓客户上的合作其实远不止于旋涂滤光片，在非手机品类也有开展业务合作。相信在未来一至两年内，水晶将保持在高端市场的优势地位，同时通过技术创新和市场需求增长，不断推进客户结构和产品结构的优化，降低经营风险。

9、问：公司提到和北美大客户的合作已经进入关键时期，请问对标产业链上的公司，公司的核心竞争力在哪里？

答：水晶的核心竞争力体现在多个方面。首先在公司的底色上，水晶光电的一大特色是稳健，自成立以来，在不同发展阶段我们都保持着财务、业务和合规层面的稳健。我们成功切入高端市场，并逐步从代工向智能制造转型，尽管转型速度不算快，但成长性稳健，财务指标表现优秀。此外，我们恰好处于客户技术升级周期中，尤其在北美大客户及国内大客户的供应链中建立了牢固的合作关系，有望抓住产业趋势下的更多机会，实现从普通供应商向战略合作供应商的升级。

同时在成长性思维上，公司自成立以来始终坚持追求成长，已发展成为一家致力于光学创新并提供一站式光学解决方案供应商的光学高科技企业。

	<p>此外，水晶团队具备不断自我否定的精神，能够及时调整布局和组织能力以适应市场和客户需求的变化，这是公司保持竞争力的关键因素之一。</p> <p>公司在团队的国际化能力、核心技术能力，以及光学镀膜、光学冷加工、规模化生产能力、以及自动化解解决能力等方面也形成了企业竞争优势。</p>
附件	演示文稿
日期	2024 年 10 月 29 日