

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：2023008

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	胡建芳 PANHOU CAPITAL、潘滨初 深圳同利德资产管理、刘旭文 上海安铁同信 李仕鲜 深圳榕树投资、KatherineZhu BofA、kynawong 花旗、苗丰 大家资产 颜总 野村证券、杜鹏远 长城基金、张敏 泰信基金、刘志来 上海勤辰 庄椀筌 鑫然投资、黄晨 Marco Polo Pure Asset Management 杨柳青 中信保诚基金、高圣 兴业基金、李峰 元恒私募基金、俞海海 拓璞基金 农冰立 景顺长城基金、张琼 中泰电子、瞿顾凯 海富通基金、刘岚 中信建投 吴海峰 金鹰基金管理 、王柏强 群益证券投资信託、李立源 重阳投资 陆莎莎 BOCI China、李孟恒 华宝基金、胡智敏 武汉美阳投资管理 李一佳 江苏瑞华投资控股集团 、董博 龙赢富泽资产管理（北京） 章晖 南方基金、崔荣华 博时基金、赵建忠 中银基金、马志强 国寿养老 崔澎 上海慎知资产管理、罗天艺 明曜投资管理、冯辰 三星投信、 尚志强 朴易资产、滕兆杰 紫阁投资、项光隆 壹德资产、崔梦阳 宏利基金管理 杨增飞 北京遵道资产管理、刘诚霖 南银理财、陈金红 中宏卓俊 王锡文 人寿养老、蔡利民 北京龙翔达、郭峰 深圳前海天下溪资本管理 李冠嶝 融通基金管理、林鸿益 统一证券投资信托股份 、曾万平 汇泉基金管理 张玮升 工银瑞信基金管理、谭劭杰 上海煜德投资管理、徐立锋 招商银行 马骁翔 稷定私募基金管理（上海）、吴凌云 万泰华瑞、冯杰波 西藏东财基金管理 韦明亮 望正资本、张运昌 汇华理财、钱文礼 长盛基金 成佩剑 上海五地私募基金管理 、崔彤 深圳博普科技、阳桦 华泰证券 顾益辉 广发基金管理、陈俊 海宁拾贝投资管理、王洲 上海乾惕投资管理 王睿 中信保诚基金、陈凯峰 睿亿投资、唐琪 百川财富（北京）投资管理

徐晓浩 甬兴证券、廖欢欢 兴业基金、周馥媛 深圳市超淦贸易

麦浩明 广州市航长投资管理、廖思颖、张阳 国泰基金

赵维卿 海南墨竹私募基金管理、胡纪元 长城财富保险资产管理、黄天擎 中金汽车

刘跃 信泰人寿、吴博 上汽顾臻投资、何承训 安信基金管理

宋彬 南京双安资产管理、高鹏 五矿信托、惠博闻 上海聚鸣投资管理

林文健 统一投信、蒋朝庆 基石资产管理股份、张伟 上海理臻投资

陈海亮 彬元资本、兰若珊 淳臻投资、许耀文 北京诺昌投资管理、高圣 兴业基金

孔祥国 德邦证券（资管）、施欣桐 鑫元基金管理、钟华 茂源财富

李赛 中信理财、刘海彬 新华基金、宣震 浙江美浓资产管理

肖斌 华润信托·睿德信家族信托 1 号，3 号、张航 上海勤辰私募基金

梁少文 东方阿尔法基金管理、胡亚男 广东狐尾松资产管理

郑弼禹 中信保诚基金管理、刘炜 Goldstream Fund、朱之轩 和谐健康保险股份、

臧怡 中意资产、黄绪闻 花旗、杨璿 汇添富基金、王 shixi 红杉资本

崔宁 恒越基金管理、洪嘉琳 中泰电子、童海川 上海钦沐资产管理

关劲鹏 中融鼎、周云 东方证券资产、聂瑞 安徽志道投资、李峥嵘 恒生前海

于畅 交银施罗德、蔡文宏 厦门市乾行资产、王小松 深圳盛松私募证券投资基金

王跟海 平安证券、孙冠球 北京沅沛投资、王德安 平安证券、李柄桦 华夏基金

王博繁 中金汽车、蔡天夫 上海伯兄投资管理、李硕文 中泰证券股份（自营）

周毅、Peter 张彦琨 RAYS Capital、刘翔宇 国华人寿、王兴林 毕盛投资管理

李诗陶 永禧投资、曹伏飙 东方证券股份有限公司、江舟 东方证券股份有限公司、陈旻 申万宏源

郭雷雨 江苏第五公理投资、唐谷军 北京东方睿石投资、徐小勇 长安基金管理

刘青青 英大保险资产管理、慎胜杰 永赢基金管理、王小慈 永禧资产

周楠 中邮创业基金管理股份、陆盛 东北证券自营分公司、张作兴 民生理财

徐天骄 英大国际信托、梁辉 深圳市远致瑞信股权投资、王可 上海南土资产管理、

杨子平 川流投资、杨焱予 国开证券股份、徐犇 汇丰晋信基金、郑及游 东兴证券

范建平 上海阿杏投资管理、李学来 立格资本、许娟娟 百年保险资产管理

卢敦 北京逸原达投资管理、田玉铎 圆信永丰基金管理、马行川 华西证券（自营）

高远 华创证券、兰云 上海复星高科技（集团）有限公司、王修宝 平安基金管理

金子晴 汇丰晋信基金管理、梁忻 东方基金管理、白冰洋 富国基金管理

苏诗 西藏合众易晟投资、高梁宇 南银理财、徐博 大家资产管理

	<p>王龙 上海名禹资产管理、张荟慧 深圳正圆投资、薛翔 杭银理财</p> <p>杨懿 海南纵贯私募基金管理、James Zhang 章曦 深圳市诺铂远信投资管理</p> <p>桑永亮 华夏久盈资产管理、赵天武 上海泽娴投资管理、侯吉冉 兴合基金</p> <p>郭玉磊 上海国赞私募基金、崔莹 上海勤辰私募基金、朱冰兵 上海朴信投资管理</p> <p>黄婷 上汽顾臻（上海）资产管理、杨景 上海津圆资产管理、胡斌 华夏基金</p> <p>陈淑婷 浙江永禧永亿投资管理、戴旅京 深圳正圆投资、陈启航 生命保险资产管理</p> <p>章宏帆 鹏扬基金管理、韩冬伟二 国华兴益资产、范谦 大家资产管理</p> <p>郭镇岳 创金合信基金管理、柴清清 天朗资产、单承超 九泰基金</p> <p>秦健丽 青岛朋元资产管理、王晓强 易知（北京）投资、沈璐 紫阁投资</p> <p>赵万隆 九泰基金管理、尹世君 睿远基金、郑晓秋 明世伙伴基金管理（珠海）</p> <p>David Dai Torq Capital Management (HK) Limited、洪明华 天弘基金</p> <p>董铨群 上海复星高科技集团、黄勇 广州金控资产管理、刘二杰 鑫翰资本管理</p> <p>张思颜 南方天辰(北京)投资管理、郝晨光 华能贵诚信托、夏一 玄卜投资（上海）</p> <p>杜新正 深圳市尚城资产有限责任公司、姜浩 南方天辰（北京）投资管理</p> <p>韩林 长城基金管理、周嵩尧 中再资产管理股份、陈荟萃 国信证券股份</p> <p>景柄维 上海金犇投资管理、王珏 同创伟业、王浩然 北京志开投资管理</p> <p>肖滨 兴业基金管理、尤超 中邮理财有限责任公司</p> <p>吕伟志 King Tower Asset Management Co Ltd、陈鹏 安信基金管理有限责任公司</p> <p>施旭健 浙江龙航资产管理、王丹 富国基金管理、肖源锟 红方私募</p> <p>胡宸睿 兴业基金管理、冯轶舟 国金证券股份、杨径舟 原点资产管理、倪祯珉</p> <p>裘潇磊 淡水泉(香港)投资管理、江耀堃 兴银理财</p> <p>孟庆锋 磐厚动量（上海）资本管理、李珂静 深圳市红石榴投资管理</p>
时间	2023年10月24日 15:00-16:00
形式	电话会议
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	<p>一、介绍公司经营情况</p> <p>三季度随着公司微棱镜项目的量产，叠加三季度是传统消费电子行业的旺季，水晶的业绩有较好的表现。</p>

公司前三季度营业收入同比增长 10.87%，净利润同比减少 8.81%。第三季度单季度营业收入达到 16.96 亿元，单季度业绩创造历史新高，营业收入同比增长 28.75%，环比收入增长 73.57%，归母净利润环比增长 207.67%，同比增长 10.97%，扣非归母净利润 2.55 亿元，同比增长 10.61%，环比增长 430.58%。过去几年整个行业充满巨大挑战与不确定性，全球化退潮，消费电子不景气，安卓系降配等，导致大家对公司的成长性充满了不确定性。随着公司三季度业绩的呈现，我们能够看到市场逐步发生了变化，水晶未来成长的确性体现在以下几个方面：

1、成熟产品保持稳定态势：公司光学元器件业务在 2019 年就实现了 20 亿元的销售收入，到 2022 年业务收入依旧保持在 20 亿，预计未来收入也将稳定持续在这个规模。随着产业竞争格局进入剩者为王，水晶作为行业主导者，我们未来也仍将是光学元器件产品最主要供应商。随着在传统业务上的资本性开支逐步减少，必然将致使产品毛利率的提升。今年上半年光学元器件产品的毛利率为 27.50%，前三季度的毛利率还在提升，我们认为这样的趋势将维持比较长的时间。比如水晶在上市之初就为相机供应光学低通滤波器产品，在 2012 年全球相机市场达到顶峰（近一亿台），公司光学低通滤波器的收入 1.5 亿元左右，2022 年全球数码相机市场不到一千万台，但是公司的光学低通滤波器的收入依然维持 1.5 亿元左右，甚至毛利率还有所提升，主要原因是伴随着数码相机销售的下降，留下来的都是部分头部品牌客户，他们对技术和产品质量要求的提高，市场份额和需求也集中在公司这样的供应链头部企业，公司今天在相机行业的市场份额比当年有显著的提升。以手机端应用为主的红外截止滤光片产品未来很有可能形成类似光学低通滤波器的利基市场。

2、新兴业务带来新的增长：第一，薄膜光学面板依旧保持业绩增长，仅今年前三季度的收入已经达到去年全年收入水平，未来业务规模还将持续增长，毛利率还在持续提升当中，将成长为公司重要的收入和利润来源。

第二，微型棱镜模块产品的技术复杂，量产难度很大，公司投入大量的研发和管理资源，最终仅 2 个月时间就成功导入量产，进度远超客户预期。微棱镜产品今年首次在客户的新机种中使用，今年可能贡献的收入利润不会很大，但是我们相信明年随着微棱镜产品在大客户中渗透率的提升，叠加我们在安卓系也持续推广传统的潜望式棱镜以及他们对多重反射棱镜的采用，预期未来几年时间，随着棱镜渗透率的逐步提升，凭借公司目前的技术领先优势，水晶有机会取得较高的市场份额，以微型棱镜模块产品为代表的棱镜类产品，将快速成长为公司新的重要单品。

第三，今年我们都看到了 H 客户新机种发布在市场上引起了很好的反响，与此同时我们也看到了未来安卓系手机配置提升的机遇，突出代表的就是 3D 摄像头、指纹识别、接近光、环境光传感器等产品。在这方面水晶有很强的优势，比如在 H 客户的特定单品中，水晶都是非常重要的，甚至是独家的合作方。而且水晶和 H 客户的合作并不局限于智能手机，在汽车、元宇宙等领域都有很深的合作。我们传统红外截止滤光片的升级产品——吸收反射复合型滤光片产品，也在大力向安卓系客户推广，目前渗透率已实现大幅提升，我们的吸收反射复合型滤光片产品已经在全全球安卓系市场中占据了大多数的市场份额。

第四，汽车 AR-HUD 产品的成长。2020 年公司随着汽车新四化趋势成功进入汽车市场，未来随着更多合作车型发布，相信水晶在 HUD 领域会有更多的业绩增长机会。今年前三季度汽车的收入同比增长约 50%，这还是在今年 HUD 价格大幅下降趋势下取得的成绩。同时我们也为很多其他 Tier 1 供应商提供光学元件产品。关于汽车业务今年的目标，收入不是第一位，数量推广、铺点才是第一位。今年公司 Tier 1 定点新增 14 个，到年底有希望增加至 16 个。这些定点的合作厂商包括了国内、合资、海外的整车厂商。通过 HUD 的导入，我们作为 Tier 1 供应商和整车厂接触，并为整车厂提供更多符合他们需求的光学光电子产品，比如智能像素大灯等，我们依托 Tier 1 供应商身份推出更多符合市场的产品。

二、问答环节

1、问：不考虑微棱镜业务的话，请问公司传统滤光片产品毛利率稳态能到多少？

答：公司滤光片产品一直在升级迭代，目前我们开发的吸收反射复合型滤光片已经在安卓系推广中。2022 年开始随着安卓系对配置要求的提升，加上吸收反射复合型滤光片我们是国内的最主要供应商，占据绝大多数市场份额，带动了整个滤光片产品的毛利率水平，预计稳定情况下，公司滤光片产品的平均毛利率将在 20%-30% 左右。

2、问：公司对明年微型棱镜模块产品的市场有什么判断？

答：对于微棱镜模块这种全新产品，我们认为不能简单看今年或者明年具体的量，更要看的是未来趋势。大客户今年在最高端的系列中推广，那么明年大概率会在更多机种中推广，需求量就会大幅上升。安卓系的传统潜望式棱镜也还会有市场空间，潜望式棱镜会逐步向中低端机型渗透，安卓系的高端或者旗舰机种大概率会

考虑采用技术更加复杂的多重反射方案，这也是很大的市场机会。

3、问：请问公司微型棱镜模块产品出货量目前来看是大于终端机型出货量的，请问产品良率如何？

答：公司的微型棱镜模块产品不是直接供应到组装厂，中间还有镜头组装、摄像模组组装等环节，其中每个环节都会有一定的良率损失。

4、问：除了手机类产品，在元宇宙领域和 A 客户有什么进展？

答：围绕 AR 元宇宙领域的产品开发一直是公司的研发重点。目前来看，未来 AR 产业的成长性确定的，但是具体的市场爆发点在什么时候，这个还需要市场和时间的验证。目前水晶配合若干海内外巨头重点开发反射光波导、衍射光波导等相关产品。在 AR 领域，从传统的信息获取端（3D 摄像头等传感元件），到信息呈现端（各类投影元件，如波导镜片及模组等），单机价值量大幅提升，水晶作为光学硬件公司在 AR 领域有非常广阔的前景。

5、问：今年 HUD 价格下降的趋势是什么原因？明年也会持续这个趋势吗？与这么多主机厂竞争，我们的独特优势在哪里？

答：HUD 整机价格快速下探一方面和中国消费市场的消费理念相关，另一方面也和中国强有力的制造能力相关。但是我们认为价格的快速下降并不是负面的，因为降价会加速 HUD 的渗透率提升速度。部分整车厂开始采用 HUD 代替仪表盘的方案，今年公司的定点开发数量也大幅超过预期。对水晶来说，我们作为汽车行业的新进入者，短期内对汽车行业的了解没有传统供应商那么深刻，在供应链管理上也没有那么强。但是我们的长处是作为光学企业，对 HUD 理解更深刻，对 AR 的理解也更加深刻，而且水晶是核心光学元件供应商，不仅以 Tier 1 供应商身份直接供应整车厂，也以 Tier 2 供应商身份供应核心的光学元件给各大 HUD 制造商支持。随着我们拿到了更多的定点，产品打入更多品牌和车型，我们的其他汽车电子业务也可以顺势为各大整车厂提供服务，带动汽车业务的全面开花。

6、问：三季报显示公司应付账款、固定资产增加，是否产能投入较多？

答：前三季度公司主要的产能投资就是围绕微棱镜项目，另外还有越南厂房扩

	<p>建投资。</p> <p>7、问：请问安卓系潜望式棱镜和 A 客户微棱镜价值量的差异多少？</p> <p>答：价格的差异主要体现在工艺技术上。微棱镜模块的方案结构更加复杂，要在棱镜内部实现四次反射，需要综合使用到冷加工、镀膜、半导体光学、胶合、丝印、自动化、AOI 检测等技术，要求非常高，因此价值量也较传统潜望式棱镜有所提高。</p> <p>8、问：除了智能手机，公司和 H 客户有具体的哪些合作？</p> <p>答：在车载领域，公司为 HUD 和激光雷达提供核心光学部件，在元宇宙领域，公司配合客户设计方案，并提供各类光学硬件产品。</p> <p>9、问：请问微型棱镜模块出货节奏如何？</p> <p>答：微型棱镜模块产品 8 月下旬逐步达到出货峰值，目前稳定按照峰值出货中。</p> <p>10、问：请问公司期间费用的波动情况？</p> <p>答：公司的管理费用、销售费用一般保持稳定水平，财务费用的波动和汇率波动有比较大的相关性。今年上半年研发费用率大幅度上升至 12%，主要是微型棱镜模块项目的研发，但是微型棱镜模块顺利量产后，前三季度研发费用率收窄至 8%，预计今年全年的研发费用还是会保持可控水平。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 24 日