

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：2025006

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	国盛证券、富国基金、施罗德国际、施罗德投资(香港)
时间	2025年1月21日-2025年1月22日
形式	线上及线下调研
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 韩莉、IR
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：四季度公司业绩环比有所下降，请介绍一下四季度业绩情况？</p> <p>答：从行业角度看，消费电子行业旺季通常在三季度，四季度有所回落是正常情况，公司业绩表现符合行业规律；从公司角度看，根据公司业绩的过往表现，三季度也通常是全年业绩表现最好的季度。此外，公司的微棱镜项目在2024年的出货周期较2023年有所提前。另外，公司惯例会在年底对奖金等费用进行计提，也有一定的影响。</p> <p>2、问：公司怎么看未来产品价格趋势？</p> <p>答：第一，不同产品价格走势不同，尤其是对于持续升级迭代中的产品，价格走势相对较好。第二，对于传统产品，持续通过产品良率提升、份额提升、经营过程中的人效提升、一系列的降本增效手段挖潜产品毛利，持续提升产品毛利率，是制造业竞争力的体现。第三，在客户端降本的背景下，部分产品有替代海外供应链的机会。</p> <p>3、问：请问公司怎么看待反射光波导方案和衍射光波导方案在未来眼镜市场的确</p>

定性？

答：AR 眼镜市场具有巨大的潜力空间，不同的方案匹配不同的软件生态和使用场景，我们相信无论是反射波导还是衍射光波导都有其用户群体。公司在反射光波导和衍射光波导的体全息方案均有技术布局。目前在衍射光波导上，公司和美国 Digilens 保持战略合作，已经有小批量面向北美商业级应用出货。反射光波导作为公司的一号工程，公司坚定地投入并着力解决反射光波导的量产性难题。

4、问：请问公司为大客户开发的项目主要是哪些方面？

答：光学是智能手机创新升级的重要部分，公司多年来深耕光学零组件产业，沉淀了光学镀膜、光学冷加工、半导体光学、自动化智能化设计等技术，具备为客户提供光学解决方案的能力。得益于二十多年来技术上的积累与沉淀，叠加客户对光学创新的需求，公司进入了和大客户合作的新阶段，以 ODM 的身份参与到客户面向未来的产品开发，有多个项目在研开发中并且可以期待其在未来逐步落地，长期来看，公司的成长已经转向新品技术创新驱动。

5、问：请问公司怎么看和大客户单机价值量的趋势？

答：公司和大客户合作至今，从最初的唯一大单品红外截止滤光片，到现在薄膜光学面板、微棱镜模块等，新的单品成长为有力的业绩支撑，公司的产品结构不断优化，向多元化大单品演进，这也是过去全球智能手机市场出货量有所波动，但是公司的业务规模仍然保持稳定增长的原因。目前公司有多个研发项目并行开发中，未来随着新的项目逐步落地，产品结构不断丰富，单机价值量有望呈现稳定提升态势。

6、问：公司涂覆滤光片有望切入大客户供应链，公司的竞争优势体现在哪里？

答：公司过去几年在安卓客户端推广涂覆滤光片产品，并且保持较高的份额至今，2025 年有望切入北美大客户涂覆供应链。大客户的涂覆产品对参数指标和可靠性的要求更高，因此具有一定的技术壁垒。

7、问：除了智能手机以外，在其他领域公司是否有产品供应？

答：公司聚焦信息获取端和信息呈现端，因此除智能手机外，公司的 2D 成像、

	<p>3D 成像、晶圆级传感产品、微型光学模块等产品广泛应用于 CCTV 安防监控、数码相机、智能家居（如扫地机器人、智能门锁等）、金融支付、无人机、运动相机、汽车电子、AR 眼镜等领域。</p> <p>8、问：请问公司 2025 年费用和资本开支的展望？</p> <p>答：基于公司的组织调整 and 与大客户合作全面开展的新时期，资本开支和期间费用上可能会有所波动，这是公司与客户中长期发展的保障，背后是技术平台型的战略布局和关键卡位。同时我们会持续开展降本增效工作，2025 年公司将开展“现场主义”工作，进一步推动人效提升，夯实内生竞争力，保持战略定力和抓住重大发展机遇。</p> <p>9、问：请问公司 2025 年要面对什么机遇与挑战？</p> <p>答：2025 年对公司来说是非常重要的一年，一方面公司进入了和大客户合作全面开展的新时期，另一方面为了更好地匹配大客户多项目并行开发的要求，匹配“技术上的战略合作伙伴”这一定位，公司启动了组织和人事调整。对于公司而言，这是一次千载难逢的机会，公司会抓住这一战略窗口期，扎实组织基础，打开公司全新的发展态势。</p>
附件	无
日期	1 月 23 日