

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：2025019

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	财通证券台州分公司、财通证券温岭中华路营业部、广西中创创业投资基金管理有限公司、广州市格栅汇投资管理有限公司、国元证券股份有限公司、国元证券台州营业部、海南准星私募基金管理有限公司、嘉实财富管理有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、宁波速亿投资、宁波同品家居用品有限公司宁波泽添投资管理合伙企业(有限合伙)、祺锋资本、上海昂岳投资管理有限公司、深圳冠群卓越投资管理有限公司、深圳市开宝资产管理有限公司、深圳市麦哲伦资本管理有限公司、信达证券股份有限公司、长江证券台州、中海富林、深圳市正向投资管理有限公司、长江证券股份有限公司、个人投资者
时间	2025年11月14日 15:00-16:30
形式	投资者走进上市公司活动
上市公司接待人员姓名	IR
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司展厅</p> <p>二、介绍公司概况</p> <p>三、问答交流</p> <p>1、问：请问公司在AR眼镜上主要布局了哪些产品和技术？价值量多少？</p> <p>答：在AR眼镜业务领域，公司已实现多维度产品布局，覆盖AR眼镜显示系统（含波导片）、投影光机光学元器件及其他AR眼镜所需核心光学元器件，构建起较为完整的AR光学产品体系。其中，在波导片关键环节，公司一方面重点推进反射光波导技术的研发与布局，另一方面通过与美国Digilens公司展开合作，积极布局体全息技术，形成衍射光波导领域的技术支撑，实现双技术路径协同发展。</p>

光学硬件成本在 AR 眼镜整机硬件成本中占比显著，据行业普遍认知，该占比可达 30%-50%，足见光学硬件在 AR 眼镜产品中的核心价值。因此 AR 元宇宙业务不仅被公司定位为第三成长曲线，其核心硬件反射光波量产性难题的突破更是公司重要的“一号工程”。未来，公司将持续加大该业务领域的资源投入与布局力度，在推动自身业务增长的同时，积极助力 AR 元宇宙行业的整体发展。

2、问：在衍射光波导和反射光波导技术上，公司更加看好哪条技术路线？

答：反射光波导在高分辨率、清晰度、色彩均匀性、漏光、光效利用率等指标上具有非常明显的优势，这是底层的物理学原理决定的。近期海外品牌的 Display 系列 AR 眼镜，上市后需求旺盛，甚至出现供不应求的热销态势，直观反映出市场对具备显示功能的 AR 眼镜的高度认可。但是其供不应求的态势也反映出了目前反射光波导量产性的全球性难题还没有被解决。

衍射光波导纳米压印方案在小视场角、单色方案中，目前具有可量产性、性价比优势，但是在全彩显示效果上还难以看到很好的方案；衍射光波导碳化硅方案，可以突破视场角的限制，并且更加轻便，但是在大视场角的漏光、色彩均匀性等基本指标上还未解决，并且其量产性也受制于材料端成本、供应链开发、工艺制程开发等因素。

两条技术路线各自有各自需要解决的问题，都会持续发展优化，我们认为两条技术路线大概率会并行，在客户不同的产品定位、不同的应用场景中，各有落地。尽管两条技术路线并行发展，且终端也乐见各技术共同发展共同推动行业进步，但我们的核心战略仍聚焦于反射光波导方案的大规模量产突破，我们也相信未来我们能够解决这一难题，推动 AR 产业的发展。

3、问：公司预计什么时候可以实现反射光波导片量产？

答：目前公司一号工程已进入关键推进环节，但是由于客户商业协定的关系很多细节不便透露，未来在可以公布相关信息的时候我们再及时向市场公布进展。

4、问：明年北美大客户将推出折叠屏手机，请问公司有什么相关的技术或者产品布局？

答：目前公司为智能手机配套的产品主要使用在手机摄像头上的各类光学元器

	<p>件，因此主要看大客户的机型配置情况，具体以客户发布信息为准。</p> <p>5、问：公司 HUD 业务布局了哪些技术？怎么看车载业务未来的发展？</p> <p>答：自切入车载 HUD 市场以来，本公司 AR-HUD 产品的市场份额始终稳居行业前列，充分彰显出强劲的市场竞争实力。在产品技术布局层面，公司在 TFT、DLP、Lcos、光波导、斜投影等多技术路径 AR-HUD 产品的全面覆盖，构建起多元化且具有前瞻性的产品矩阵。</p> <p>面向未来发展，公司将继续深耕车载 HUD 领域，一方面加大优质客户开拓力度，不断优化客户结构，推动车载业务板块盈利水平稳步提升；另一方面聚焦产品量产落地，预计明年将实现海外客户 AR-HUD 产品及 Lcos 方案 AR-HUD 产品的逐步量产。上述量产计划的推进，将进一步优化车载业务的盈利结构，为该板块业绩增长注入新动能。</p> <p>6、问：假设出现极端贸易战情况，公司的议价能力是否还存在？</p> <p>答：在当前全球市场不确定性显著加剧的宏观背景下，公司今年加快推进双循环发展战略的落地实施。作为公司“十五五”战略规划的核心目标之一，“构建具备抗风险与抗冲击能力的双循环运营体系”，将内销与外销的业务占比稳定在安全可控区间。未来公司将通过技术创新驱动与开放合作模式，联合产业链合作伙伴共同打造兼具安全性、高效性与韧性的产业生态系统。</p> <p>与此同时，公司已在越南布局生产基地。在当前复杂多变的国际形势下，全球头部企业在供应链合作中，普遍优先选择具备核心技术壁垒且拥有海外供应链布局能力的合作伙伴。从行业竞争格局来看，国内光学元器件领域同时满足上述两项关键条件的企业相对稀缺，这一市场格局为本公司的业务拓展创造了竞争优势。</p>
附件	无
日期	2025 年 11 月 17 日