证券代码：002456　　证券简称：欧菲光

欧菲光集团股份有限公司

2026 年 11 月 4 日投资者关系活动记录表

编号：20261104

投资者关系活动类别	☐特定对象调研　☐分析师会议 ☐媒体采访　☐业绩说明会 ☐新闻发布会　☐路演活动 ☐现场参观 ☑其他
活动参与人员	中信建投证券、国泰海通证券、浙商证券、光大证券、德邦证券、招商基金、天弘基金、华宝基金、申万菱信基金、华富基金、宝盈基金、中国人寿养老保险、工银安盛资产管理、百年保险资产管理、浙银理财、仁桥（北京）资产管理、湖南源乘私募基金、广东正圆私募基金、上海斯米克材料科技、RBC GLOBAL ASSET MANAGEMENT (ASIA) LIMITED 等
时间	2026 年 11 月 4 日 15:30-16:30
地点	深圳市南山区蛇口商海路 91 号太子湾商务广场 T6 栋 11 层等
形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理：黄丽辉先生 董事、副总经理：申成哲先生 董事、副总经理：周亮先生 微电子事业部总裁：叶清标先生 财务总监：曾兆豪先生 董事会秘书、副总经理：李茵女士
交流内容及具体问答记录	**一、公司情况介绍** （一）2026 年三季度业绩情况及后续的业绩改善措施

	公司 2026 年 1-9 月实现营业收入 117.36 亿元，归属于上市公司股东净利润为-7.1 亿元，单 Q3 季度实现收入 38.95 亿元，归母净利润为-2.67 亿元。前三季度亏损主要原因如下： 1、报告期内，公司营业收入同比减少 40.8 亿元，收入下降导致毛利下降，主要系智能手机业务受存储芯片价格大幅上涨、下游终端市场需求疲软双重影响，部分终端品牌客户主动下调排产及出货计划，致使公司亏损加大； 2、报告期内，公司收到的与收益相关的政府补助和增值税加计抵减同比减少，其中政府补助减少主要系本期收到的研发补助较上期减少。 公司后续将通过开源节流措施改善公司业绩，主要包括增收、增效、降本三个方面： 增收方面， 重点从四个板块培育增量：一是机器视觉板块，扩大激光雷达及非手机业务规模；二是光学镜头板块，提升车载镜头、可交换镜头、消费镜头的出货量；三是光学模组板块，持续推进无人机、手持设备、运动相机、外挂相机及整机组装业务；四是新业务板块，推进玻璃基板、光通信（FAU）等产品落地； 增效方面，推进精益生产，强化流程控制，提升制造效率，降低废弃率；加大利用政府政策申请补助，包括研发补助、国债设备补贴、增值税加计抵减等； 降本方面，处置各地闲置厂房等资产，回笼资金并减少未来折旧、摊销；公司管理层带头降薪，优化绩效结构（与业绩强挂钩）；推行合伙人运营机制和扁平化管理，提升运营效率；进行园区整合，提升整体运营效率。 （二）集团整体战略 欧菲光已正式发布“欧菲光·光启未来”战略，并围绕四大业务领域完成布局，以光学为核心，筑牢光学镜头、摄像头等核心业务基础，扎根光学底层技术积累，向机器视觉、玻璃基板、光通信（FAU）等赛道布局，通过技术研发与产品创新，持续优化公司内部

	资源配置和业务结构，提升高附加值产品占比，并采取一系列降本增效举措，力争提高公司整体运营效率和盈利水平。 （三）光学镜头业务规划 公司光学镜头业务已经形成车载镜头、消费镜头、可交换镜头三大核心业务协同布局，通过持续创新研发，向高端镜头不断渗透，为全球客户提供各类光学镜头的研发与生产。 在车载镜头业务上，公司于 2019 年布局，现在是车载领域头部供应商，核心以高端 ADAS 产品与自动驾驶厂商和主机厂实现合作和深度渗透。其次雷达产品布局多样化，包括激光雷达、补盲雷达镜头成为主流客户的供应商，近几年业务快速增长。目前投影镜头以及 HUD 业务也在有序开展。 在消费镜头业务上，年初公司投入很多资源，正在与客户进行战略合作，包括无人机及多种产品线今年都进行了较大的研发投入，多款产品均在开发当中，并陆续开始量产，未来增长潜力较大。 在可交换镜头业务上，公司与跟该领域大客户进行战略合作，几个项目同时在进行当中，对标行业头部水平，此部分业务也会是未来大的增长点。 整体来看，公司在光学镜头业务的投入是相当大的，公司亦在不断构建技术能力，相信未来可以看到光学镜头业务更多的成长以及在这个领域构建的壁垒。 （四）2027 年影像事业部业务规划 第一、 智能手机摄像头是公司基本盘，虽然受内存涨价的影响整机出货总量有所下降，但折叠机、阔直板机等新形态的手机需求增长，此类手机需要摄像头更小、更薄，依靠资源垂直一体化整合能力和成熟的 Molding 小型化工艺能力已经拿下客户明年的主要项目，并在可变光圈，潜望长焦等高端项目上持续保持领先。 此外大客户最近刚发布的接近单反相机效果的手机模块化外挂相机市场上大受欢迎，随着未来可配套的手机机型增多、需求也会持续增长，公司作为光机模组的独家供应商保持领先，此类外挂相

	机创新亦会带动营收和毛利的增长。 第二、 手持云台相机摄像头模组方面，目前多款头部手持影像设备的模组由公司主力供应，未来也将延续核心主力供应商身份并提升产品价值，云台内部空间极小，对模组小型化和防抖稳定性要求极高，而这恰好是公司成熟的优势工艺，单机价值量也更高。 第三、 运动相机摄像头模组业务方面的产品包括超广角防水大底影像模组和可变光圈方案，部分机型由公司独家供应，2027 年公司目标是继续守住主供份额。这部分业务的技术难点是户外高温、高速震动和防水环境下的可靠性，目前已有成熟的量产验证。 第四、 无人机摄像头模组方面，除了巩固航拍广角主摄、轻量化长焦模组等现有份额外，新增 RGBD 多目感知模组、前后下多目视觉模组的需求，用于自动避障、智能跟随等应用。此类感知类摄像头，毛利高于普通拍照模组，是 2027 年公司重点突破方向。 第五、 新领域类开拓方面，公司已经跟几家国内外头部 Micro LED 厂商开启超小型封装业务合作，拿到客户定点开发和预研项目合作，AR 眼镜用的全彩 Micro LED 投影光机也处于研发试样中，随着头部 AR 眼镜品牌都在加快推进小型化全彩 Micro LED 投影光机的方案并发布，2027 年开始相关需求会逐渐放大，公司积累多年的多群 AA 工艺、光学仿真、精密组装工艺等会有相应技术优势。还有一次性医疗内窥摄像头模组跟国内头部厂商合作，今年已经开始量产胃肠镜用产品，泌尿镜用产品也在加快量产进程中。 综上所述，2027 年公司手机高端化守住基本盘的利润，云台、运动相机和无人机贡献确定的增量，Micro LED 和内窥镜将打开更长周期的第二、第三增长曲线。 （五）微电子事业部经营规划 微电子的核心业务聚焦于智能手机、个人计算机（PC）及 IoT 等赛道，深耕指纹识别、触控板与压力传感器领域的研发与生产。 在技术布局上，微电子具备指纹模组“声、光、电”的全产业布局能力，PC Force Touch 模组在振动、压力、触控三项核心技术上

	位居行业领先地位。凭借过硬的技术实力，微电子构建了优质且庞大的客户矩阵，服务于国内外众多头部客户。 在产品创新方面，微电子基于“离子感应”原理开发了压力薄膜，并利用“逆压电效应”推出了压电风扇，持续拓宽消费电子类散热与交互产品线的边界。 接下来的第四季度，是微电子全年业绩冲刺的关键窗口，也是为明年新业务起跑筑牢基础的关键阶段。面对当前存储价格上涨、下游需求承压的行业环境，微电子已经明确了清晰的破局路径，第四季度核心抓三件事：全力推动新项目顺利量产，系统性压降厂内间接费用，全流程提效降本，把每一分资源都转化成实实在在的产出。 2027 年，公司微电子业务将核心布局四大方向：储能新技术量产、AR 眼镜业务持续放量、国内超声波业务稳步增长、海外 PC 客户深度拓展。与此同时，公司会持续推进微小压电风扇、水冷板散热新技术的研发落地，不断夯实技术护城河，巩固长期竞争优势。 面向未来，微电子业务将在持续稳固消费电子基本盘的同时，积极布局 PC 压感式手写笔等创新交互产品，并正式进军储能与动力电池领域，开辟智能汽车全新赛道，为公司下一阶段的业绩增长打开全新空间。 **二、问答环节** Q1：公司今年成立机器视觉事业部，请问公司成立该事业部的战略意义及优势是什么？有哪些具体的布局与规划？ A1：1、战略意义及优势 欧菲机器视觉是欧菲光 20 余年光学制造与多年 3D 视觉积累的延伸，欧菲光布局机器视觉业务主要是基于以下市场机会及自身优势： ①市场机会包括：物理 AI 时代视觉感知是刚需，物理 AI 要求连续理解环境、任务与手部操作，视觉感知成为刚需；真实世界数据成为训练基础设施，传统采集成本高、复制慢，轻量化数采设备

	可形成可复用数据资产； ②优势方面主要体现在六方面：一是制造底座，涵盖光学设计、精密模组、自动化制造及车规级质量体系；二是技术纵深，全路线布局且已完成量产验证；三是产品升维，三级跃迁已落地；四是全栈能力，覆盖硬件、算法、SDK、应用 Demo 与服务；五是赛道卡位，布局感知入口与数据入口；六是与公司光学主业能力复用，边际投入低于同业。 2、布局与规划 欧菲光同时布局感知入口和数据入口，推动业务从模组向系统、独立设备升级，产品升维提升价值量并绑定 ODM 客户，努力提升单客户价值与议价水平。 公司机器视觉产品应用于四大行业群：个人终端与智能家居（手机、VR/AR、智能门锁）、车载与无人机、家庭清洁与庭院（扫地机、割草机、泳池机器人）、具身智能与通用机器人。 产品形态包括：视觉模组（RGB 模组、3D ToF 深度相机、双目 RGBD），系统方案（机器人头部、腕部视觉系统 RoboVision Dex400R），独立设备（全固态激光雷达、EGO/UMI 数采设备、3D 扫描仪）；由模组到独立设备，单客户价值量与议价能力逐级提升。 Q2：机器视觉未来在业务上有哪些提升举措？ A2：机器视觉未来在业务上主要有以下提升举措： 四季度重点保障在手订单的交付与验收，推动经营现金流持续改善；同时按计划推进数采设备、3D 扫描仪量产及小批量投产，形成业务增量。 2027 年，机器人视觉方案将从技术验证阶段加快推进，正式进入量产及客户导入周期；数采设备、3D 扫描仪、全固态激光雷达形成独立设备矩阵；激光雷达车载补盲与非车载双线推进。整体来看，机器视觉业务将沿着模组、系统、独立设备的升级路径持续迭代，以新产品落地带动收入结构优化。

	收入端坚持“稳存量、拓增量”：一方面守住成熟量产项目与核心客户基本盘，保障出货规模、客户关系和现金流稳定；另一方面围绕具身智能、数采设备、3D 扫描、独立视觉设备相关产品梯度推进，推动增量业务从项目验证逐步走向规模放量。通过基本盘稳收入、增量线提弹性，力争到 2027 年形成可见的收入增量与增长弹性，同时控制投入节奏与边际成本，避免增量业务拓展对成熟业务形成拖累。 Q3：公司今年收购了中科岛晶，该公司具体的业务有哪些？公司对外信息显示中科岛晶目前有小批量供货，业务方面有哪些推进措施？ A3：关于中科岛晶的业务情况，向各位投资者作简要介绍： 中科岛晶围绕玻璃通孔（Through Glass Via, TGV）封装技术布局四大业务板块：玻璃基新型显示芯片封装（Micro/Mini- LED 等）、先进封装玻璃芯板、玻璃基光纤阵列单元精密加工、玻璃基 MEMS 传感器晶圆级封装。目前，新型显示芯片、MEMS 传感器已完成客户送样并实现部分型号小批量供货。 面向未来，中科岛晶将紧扣终端客户的产品性能指标与应用需求，搭建基于 TGV 封装技术的各类芯片产品标准，形成一体化系统解决方案。技术端，公司以产品落地为导向，持续夯实 TGV 钻孔、孔内填充、精细布线等核心关键工艺。量产端，依托欧菲光的赋能，中科岛晶在量产平台搭建、团队人才培育、产业化经验导入等方面获得有力支撑，在关键客户验证后推动产线进入规模量产。在长期发展层面，公司将同步开拓海外市场渠道、布局国际客户资源，把握先进封装与新型显示产业升级带来的发展机遇。随着技术成熟度和客户认可度的持续提升，中科岛晶有望在 TGV 封装这一高成长赛道中确立差异化优势，为公司带来长期价值贡献。 Q4：在存储价格上涨导致下游需求承压的背景下，微电子业务未来

	有哪些业绩提升措施？ A4：未来，微电子业务将从“存量深耕、增量突破、技术落地、降本增效”四条主线优化业绩，具体举措如下： 第一，巩固传统电容式及光学屏下指纹识别模组领域的龙头地位，并在新型超声波屏下指纹识别模组领域保持行业领先，在产品创新与跨领域应用方面持续突破。电容式及光学屏下指纹识别模组方面，战略重心不在于逆势扩张，而以维系现有核心客户为基本盘，并通过新客户部分对冲市场需求减少的趋势，巩固市场份额。新型超声波屏下指纹识别模组，在保持份额领先的同时，加快向其他客户铺入超声波指纹识别方案，优化指纹识别模组产品结构，提高单机价值量； 第二，以三大方向作为营收增量来源。一是推动储能新技术实现量产，重点做好客户验证、产能准备、良率提升和收入确认节奏的衔接，并跟踪其毛利率和产能利用率是否达到预期；二是推动 AR 眼镜业务持续放量，依托已量产客户扩大出货规模，同步推进新客户定点与产品导入，提升光学模组等单机价值量，并关注业务增长过程中的良率和交付稳定性；三是拓展海外 PC 客户，依托已有量产经验，推进从送样、验证到定点量产的进程； 第三，加快微小压电风扇、水冷板散热等新技术研发落地，形成新的产品储备。公司将明确两项新技术的研发里程碑和客户验证节点，推动微小压电风扇在消费电子及散热场景完成送样验证，推动水冷板散热技术对接目标客户并进入项目定点阶段，持续夯实技术创新能力，避免研发投入与量产转化脱节； 第四，推进降本增效，提高产线负荷率，摊薄折旧等固定制造费用；通过精简人员、优化岗位配置等降低人工成本，并以产能利用率、单位制造成本、良率、人均产出等指标跟踪降本效果。 Q5：新领域作为今年增长最快的板块，目前体量还相对较小，公司如何看待该板块增长的持续性？

	A5：新领域业务增长持续性主要来自以下几个方面： 1、公司新领域业务涵盖手持智能影像设备、机器视觉深度相机、智能门锁、内窥镜、VR/AR 等方向。随着内容创作、智能家居、机器人环境感知、医疗及工业检测、沉浸式交互等需求持续释放，相关产品对成像质量、感知精度及系统集成能力的要求不断提升，将带动光学镜头、摄像头模组及相关视觉系统的应用拓展； 2、公司作为头部手持影像厂商的云台相机、运动相机、无人机等光学模组的核心供应商，合作深度及单机价值量不断提升； 3、公司深度相机产品已进入多家智能机器人企业供应链，配合客户具身智能项目推进量产配套产品，正在完成从技术布局到量产落地的关键跨越； 4、随着头部 AR 眼镜品牌小型化全彩 Micro LED 投影光机的方案发布，Micro LED 相关业务需求有望逐渐放大； 5、一次性医疗内窥镜胃肠镜产品已经量产，泌尿镜产品也在加快量产进程。 免责声明：公司上述部分业务所处行业竞争激烈，且受技术迭代、市场环境及客户订单获取等因素影响，未来能否持续获取订单、能否实现大规模商业化落地均存在一定的不确定性，不构成任何投资建议。敬请广大投资者注意投资风险。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	公司人员严格按照有关制度要求，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无