

中山联合光电科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	首创证券股份有限公司； 广东大兴华旗资产管理有限公司； 聚众鑫创投资管理（深圳）有限公司。	
时间	2025年12月08日（周一）下午 15:00-16:30	
地点	公司会议室	
上市公司 接待人员姓名	副总经理、财务总监、董事会秘书：郭耀明 投资总监：黄奕瑞	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况如下：：</p> <p>问题1、公司选择收购长益光电主要基于哪些协同性考虑？</p> <p>答：本次收购是公司围绕光学主业深化布局的战略举措。长益光电在消费类泛安防镜头领域拥有稳定的客户资源和市场基础，与公司在专业安防领域的技术优势形成良好互补。通过整合，公司可快速切入持续增长的泛安防市场，进一步完善“专业+消费”</p>	

双轮产品布局。此次合作将充分释放双方在技术、产品与渠道上的协同效应，提升整体市场份额与盈利能力。

问题 2、完成收购后，长益光电是否有产能扩充计划？

答：有的。本次收购长益光电包括：发行股份购买资产和募集配套资金两部分。配套募集资金部分将用于支持长益光电泛安防镜头的产能建设项目，以进一步提升其规模化交付能力和成本优势。

问题 3、本次收购长益光电存在哪些不确定风险？公司如何应对？

答：并购交易均存在一定业务整合和业绩实现的不确定性，公司在相关公告中已对各类风险作出提示。公司在交易方案中设计了合理的业绩承诺与补偿机制，并通过深度尽调全面识别潜在风险。为促进平稳整合，我们已组建专项工作团队，将从技术融合、管理对接、市场协同等方面系统推进。交易后，长益光电核心团队将通过股权锁定与公司形成长期利益绑定，这为业务持续发展和协同效应发挥提供了重要保障。

问题 4、公司如何看待近年来研发费用持续较高的状态？

答：研发高投入是公司保持技术领先和产品竞争力的主动选择。公司聚焦前沿光学技术，在高端安防、车载镜头、AR/VR 光学等领域持续进行技术储备和产品开发，以应对市场快速变化和客户升级需求。

问题 5、近年来，公司管理费用及销售费用呈增长趋势的原

因？

答：以上两项费用增长主要与公司战略扩张发展相关，包括创新业务（如 AR/VR、车载光学）的前期市场开拓、人才引进，以及光学主业持续的产品迭代与渠道深耕。这些投入是公司为把握中长期发展机会所做的必要储备。

问题 6、子公司中山联合光电显示技术有限公司主要有哪些业务？

答：该子公司重点围绕新型显示技术开展业务，包括 AR/VR、AI 眼镜、投影机、激光电视等相关产品的研发与制造。

问题 7、公司子公司联合汽车亏损的原因是什么？

答：联合汽车亏损包括两方面因素：一是汽车产业链本身具有投入高、认证严、周期长的特点，公司在项目前期开发中持续投入，导致整体研发和前期认证成本较高；二是汽车行业呈现明显的头部集中效应，前期进入主流供应链需要持续投入市场资源。

公司于近期战略性调整毫米波雷达业务，选择聚焦车载光学领域，目前车载镜头保持稳定扩张，产能利用率保持较高水平，推动联合汽车盈利质量向好改善。

问题 8、公司与广东毫米汽车技术有限公司除了股权关系，还有其他业务关系吗？

答：为保障业务平稳过渡，公司与毫米汽车在过渡期内将保持必要的生产协作，与毫米汽车共同服务好车载终端客户，详见公司关于双方的交易公告。

	<p>问题 9、公司认为未来业绩改善的主要驱动因素是什么？</p> <p>答：公司将积极采取措施不断改善业绩，并争取通过成本优化、多业务板块的协同发展等手段推动公司整体盈利能力的提升。</p>
	<p>问题 10、公司是否有进一步对外投资或并购的计划？</p> <p>答：公司始终坚持围绕光学主业进行战略布局，并从公司发展战略和股东利益出发寻找合适的投资或并购机会，具体以公司公告为准。</p>
	<p>交流过程中，公司人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按照深交所要求进行投资者关系管理。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 12 月 08 日