康耐特光学

CONANT OPTICAL

2276.HK

全球领先的树脂镜片制造商

智能眼镜精密光学平台



第一章

公司简介

公司历史


1996
康耐特光学成立
2006
在江苏启东建立行业领先的生产基地
2012
开始在海外市场探索 C2M (Customer-to Manufacturer) 模式
2013
收购日本 Asahi Lite Optical
2016
引进亚洲第一条自动定制化产线，定制业务模式迎来突破
2018
凭借1.74高折产品进入中国市场
2021
在香港主板成功上市
2022
和北美客户开始AR眼镜镜片的研发项目
2025
引进歌尔股份作为公司战略投资者
2026
与全球领先科技企业的重大量产项目落地

全球化产能布局



江苏

- 主要生产：1.499、1.56、1.60、1.67、1.74折射率系列以及偏光、变色、染色等功能型产品
- 年产能：9400万副



上海

- 主要生产：1.60、1.67折射率系列、旋涂变色以及车房定制化产品
- 年产能：1800万副



日本

- 主要生产：1.67、1.74折射率系列产品
- 年产能：240万副，其中新建定制化产线(60万副年产能)已于25年4Q投产



泰国

- 布局各种折射率产线

备注: 产能数据截至2026年8月底

创新的C2M新业务模式，一站式满足各类终端用户需求



客户类型

- 眼科医院
- 眼科诊所
- 实体店
- 连锁眼科店
- 商超
- 在线网店

产品与服务

- 24小时内完成加工全流程
- 提供覆盖加工、存储、交付的一站式服务

物流交付

- 与国际物流伙伴长期合作
- 快速出货配送，48-72小时内完成全球订单交付

创新的C2M新业务模式，一站式满足各类终端用户需求



订单确认



定制加工



（远程割边服务）

免除客户设立加工中心的额外成本

24小时内完成全流程



（镜架库存管理服务）

实现客户
零库存管理



加工中心 成镜服务

实现大型连锁眼镜店等的集成服务



交付物流配送



完善的定制化流程

全流程托管式服务

信息化的数据处理

良好的时效保障

有效的成本控制

产品体系丰富，可基于个性化需求各类定制镜片，几乎实现市场全覆盖

拥有超过700万个SKU的产品网络，覆盖几乎全部树脂镜片产品，并可基于个性化需求定制镜片

不同镜片产品



双焦镜片



单光镜片

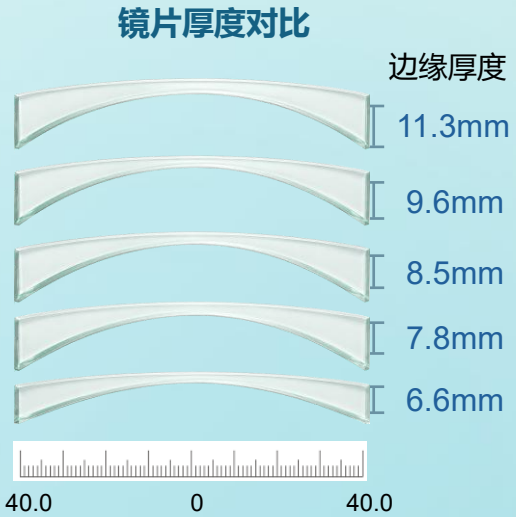


三焦镜片



渐进镜片

不同折射率产品



镜片直径: 75mm　单位: mm

不同功能产品



偏光



防刮



光致变色



防蓝光



抗反光



防尘

专利产品概览

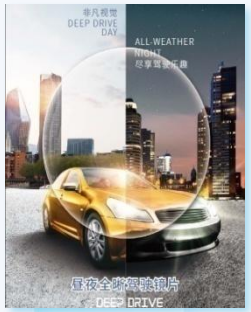
专利：一种折射率1.50的光致变色树脂镜片及其制备方法
专利申请号：CN202010130125.1
产品：1.50变色镜片



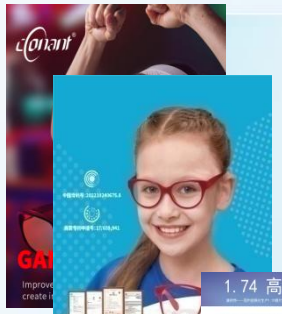
专利：一种着色性能好的高折射率树脂镜片及其制造方法
专利申请号： CN2008100436833
产品：高折系列染色镜片







专利：一种减反射防蓝光防眩光膜及防蓝光防眩光光致变色镜片 （CN2020219131994）
产品：DEEP DRIVE昼夜全息驾驶镜





专利名称	专利申请号	产品
一种镜片基底及其制备方法和应用	CN2021109431455	防蓝光电竞镜片
一种眼镜片	CN202210240675.8	多点离焦近视防控镜片 MyoEase学智优乐控
一种偏光半成品镜片的制备模具及制备方法	CN202011565675.2	1.74偏光镜片

专利：一种增透防红外镀膜树脂镜片及其制备方法
专利申请号： CN201810044687.7
产品：CoMax降温防反射镜片





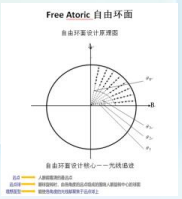
2017 2018 2020 2021 2022 2023 2024 2025



专利：一种可见光高增透低反射率绿膜树脂镜片
专利申请号：CN201620954774.2
产品：Clear Anti-Reflection Lens 清透防反光镜片







专利名称	专利申请号	产品
一种防雾光学树脂镜片及其制备方法	CN201611142470.7	Anti Fog Lens
一种内面非球面眼镜片	CN202311684917.3	1.74内非镜片
一种自由环曲镜片的制作方法	CN202311667003.6	FREE ATORIC自由环曲面设计镜片

专利名称	专利申请号
一种AR树脂镜片及其制备方法	CN202211235055.1
一种 1.74 偏光树脂镜片及其制备方法	CN202211648186.2
一种渐变色偏光镜片	CN202422839194.6



第二章

2026年中期财务表现

财务表现亮点

人民币百万元	1H 2026	1H 2025	同比变化
收入	1,167	1,084	**+7.6%**
销售成本	(667)	(640)	
毛利	500	444	**+12.6%**
毛利率	42.9%	41.0%	**+1.9ppt**
销售及行政开支	(152)	(147)	
核心经营利润	348	297	**+17.4%**
调整后净利润（剔除汇兑影响）	346	271	**+27.6%**
调整后净利率（剔除汇兑影响）	29.6%	25.0%	**4.6ppt**
调整后基本每股收益（人民币）	0.72	0.58	**+24.1%**

数据来源：公司

2026年中期财务亮点

财务表现稳健　XR业务跨越式增长

收入增长动能修复 原材料扰动彰显韧性

在1.74折射率镜片原材料供应扰动的影响下，收入仍同比增长7.6%，较2025年下半年1.6%的同比增速明显回暖

核心市场全面改善：美洲、中国内地收入分别同比增长34%、14%；亚洲（中国内地除外）收入同比、环比均向好

毛利率持续扩张 产品结构升级逻辑兑现

整体毛利率达42.9%，同比提升1.9个百分点

核心驱动为业务结构优化，自有品牌与 XR 业务贡献占比提升。伴随产品持续向高价值升级，毛利率仍有上行空间

盈利质量稳步向好 内生动力持续增强

归母净利润3.01亿元，同比增长10.4%。剔除汇兑影响的经调整后净利润3.46亿元，同比增长27.6%

XR 收入同比增长近15倍 规模化量产在即

XR 业务收入达5,050万元，同比激增近15倍

服务海外核心客户的XR项目产线正在扩产，为2027-2029年规模化量产奠定坚实基础

正在上海扩建贴合线，满足国内客户对光学模组一体化服务的要求

CNY 11.7亿

收入

同比增长+7.6%

42.9%

毛利率

同比增长+1.9ppt

CNY 3.46亿

调整后净利润

同比增长+27.6%

数据来源：公司

收入增长动能修复

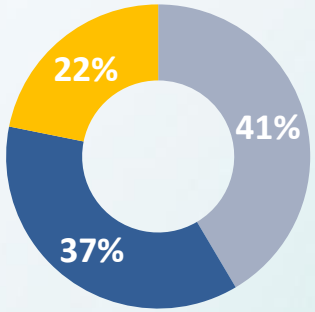
- 1H2026，集团实现收入11.67亿元，同比增长7.6%，增速较2H2025收入同比增速1.6%显著修复。虽受1.74折射率镜片原材料供应扰动，中国内地、美洲市场增长强劲，亚洲（中国内地除外）市场趋势持续向好，共同驱动收入回暖。
- 1H2026，XR业务实现收入5,050万元，同比增长1475%，环比增长 89%。



数据来源：公司

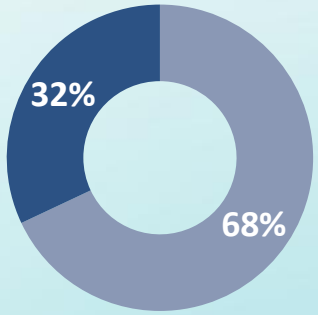
收入拆分

按产品类型



- 标准化镜片
  -5.7% YoY
- 功能镜片
  +11.9% YoY
- 定制镜片
  +37.5% YoY

按业务模式



- 自有品牌
  +16.6% YoY
- 代工
  -7.2% YoY

自有品牌占比
68%
vs 62% in 1H25

按地理区域

中国内地
+14.1% YoY　营收占比 35%

美洲
+33.9% YoY　营收占比 25%

欧洲
+1.8% YoY　营收占比 15%

亚洲（除中国内地）
-13.2% YoY
+12.3% HoH　营收占比 22%

其他
-17.1% YoY　营收占比 3%

- 定制镜片收入同比增长37.5%，增速领先，核心驱动为 C2M 模式内生增长及 XR 业务拉动。
- 中国内地、美洲市场收入分别同比增长14%、34%；亚洲（除中国内地）收入同比下降 13.2%，较2025下半年-19% 的跌幅持续收窄，环比增长 12.3%，彰显公司在该市场高端化布局成效显著。
- 自有品牌收入同比增长 16.6%，带动毛利率持续扩张，品牌价值与影响力不断提升。

数据来源：公司

收入拆分：按业务模式

- 1H2026，自有品牌业务收入同比增长16.6%至7.89亿元，收入占比由1H2025的62%提升至1H2026的68%，产品结构向自有品牌持续升级，业务模式优化成效显现。
- 受高基数因素影响，代工业务收入同比下降7.2%至3.78亿元，收入占比由1H2025的38%降至1H2026的32%。

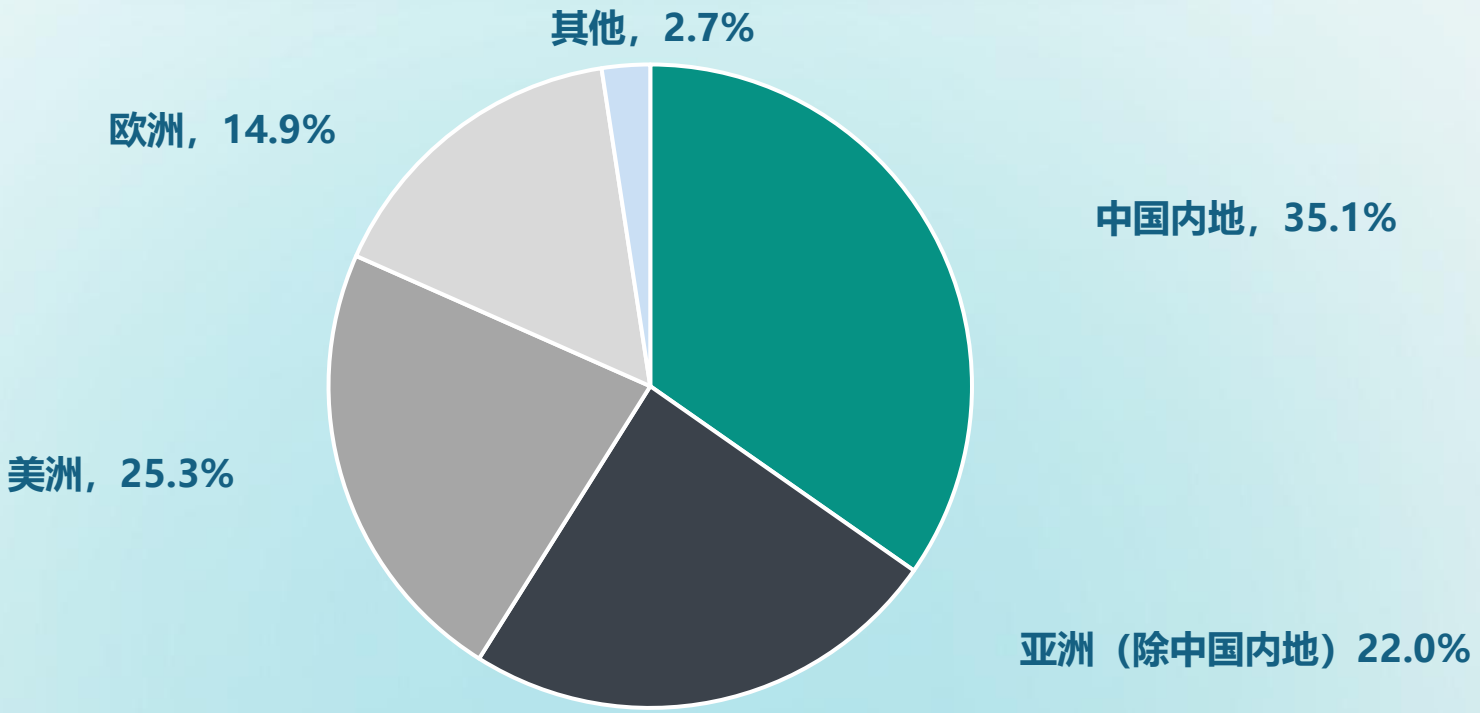


数据来源：公司

在宏观不确定性攀升的背景下，区域增长稳健且发展均衡

- 美洲市场收入同比增长33.9%，中国内地市场收入同比增长14.1%，两大核心市场增长动能强劲。
- 亚洲（除中国内地）收入2.57亿元，同比下降13.2%，同比跌幅较2H2025的18.9%显著收窄，环比增长12.3%。

收入拆分：按地理区域



数据来源：公司

在宏观不确定性攀升的背景下，区域增长稳健且发展均衡

- 美洲市场收入同比增长33.9%，中国内地市场收入增长14.1%，两大核心市场增长动能强劲。
- 亚洲（除中国内地）收入2.57亿元，同比下降13.2%，同比跌幅较 2H2025的18.9%显著收窄，环比增长12.3%。

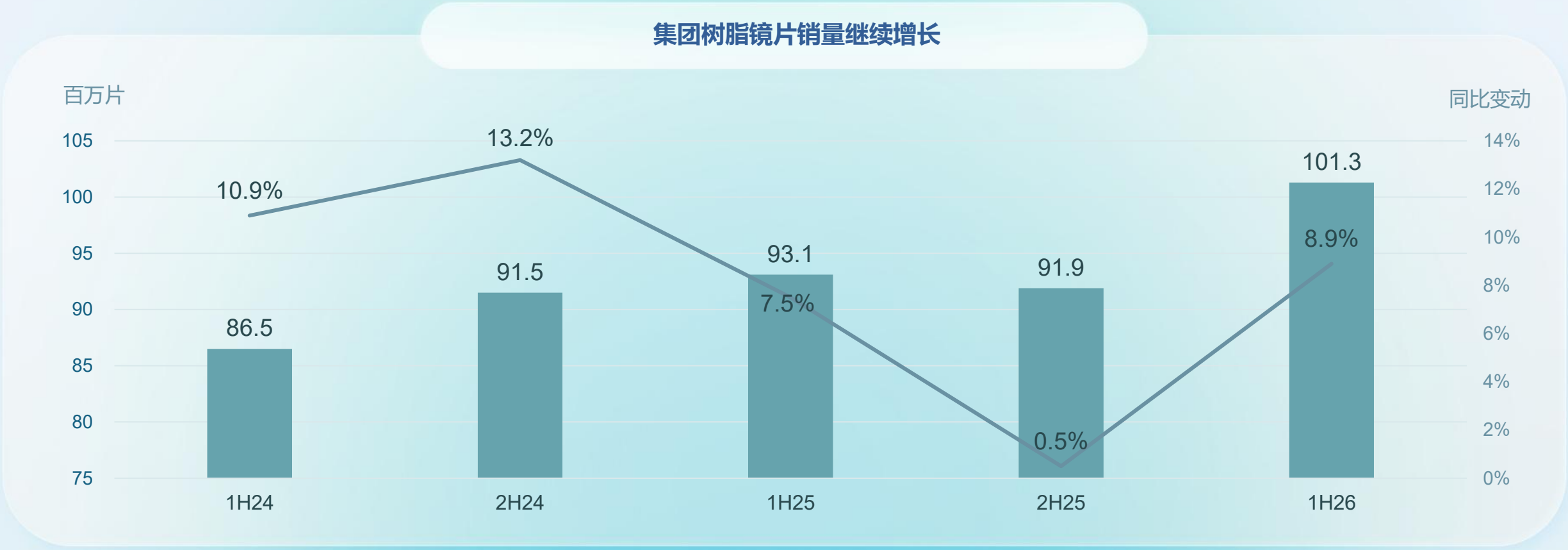
收入拆分：按地理区域



数据来源：公司

销量增速跑赢行业，全球份额持续提升

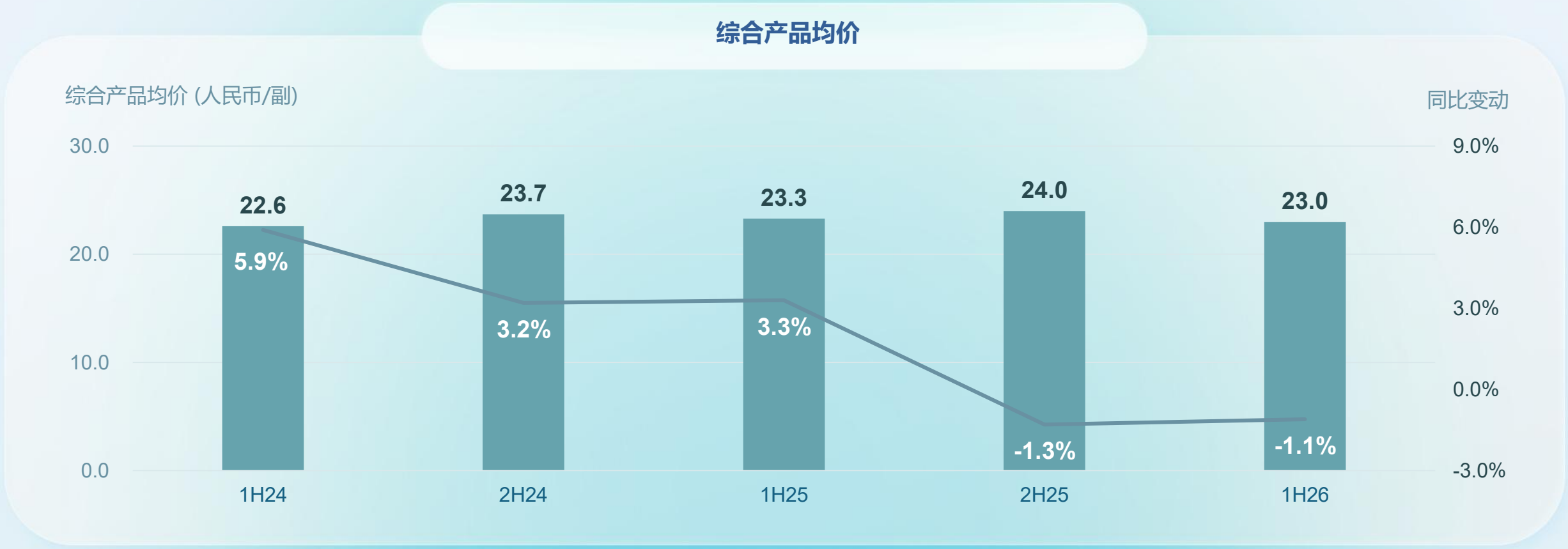
- 1H2026，集团的树脂镜片销量同比增速加速至 8.9%，增速超越行业整体水平，表明公司全球树脂镜片市场销量份额持续提升。



数据来源：公司

受原材料扰动，综合均价小幅波动

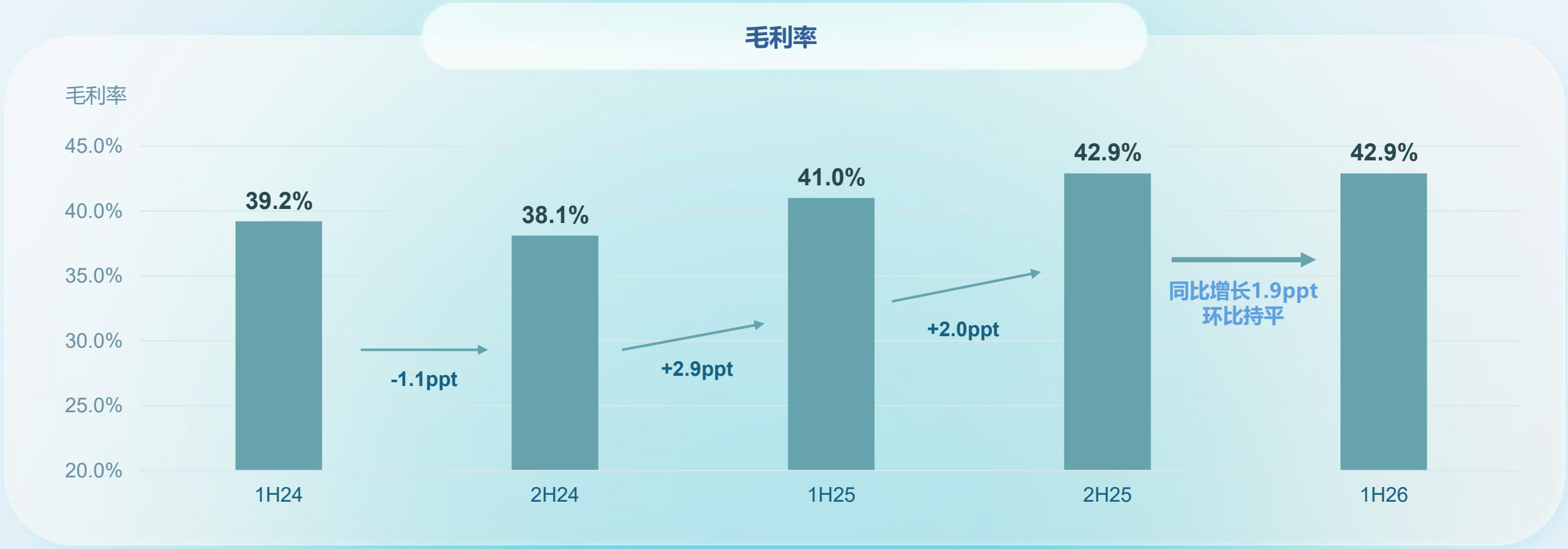
- 1H2026，集团的综合平均售价同比微降1.1%至23.0元。
- 该波动主要受 1.74 折射率镜片原材料短期供应扰动，预计 2026 年下半年恢复正常。



数据来源：公司

毛利率

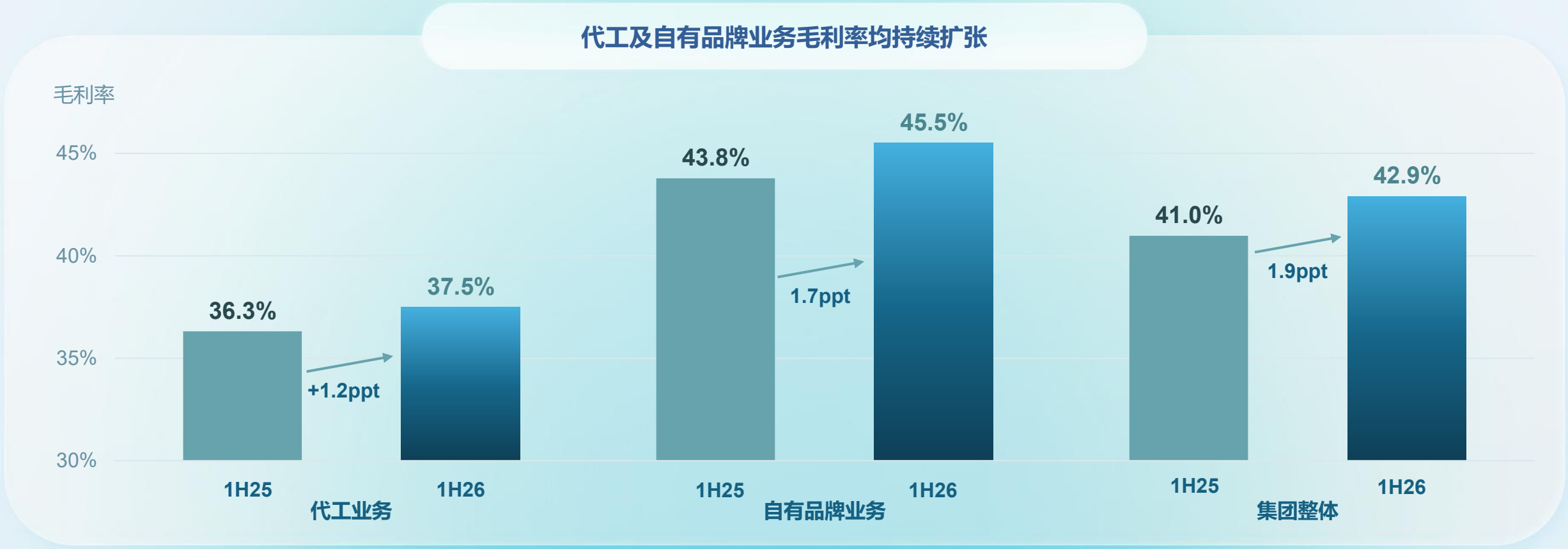
- 1H2026，集团毛利同比增长12.6%至5.0亿元人民币。
- 1H2026，集团毛利率较1H2025提升1.9个百分点，核心驱动为业务模式优化及 XR 业务收入贡献提升。



数据来源：公司

毛利率：分业务模式

- 1H2026，自有品牌业务与代工业务毛利率分别同比提升 1.7 个百分点、1.2 个百分点至 45.5%、37.5%，受益于规模效应、产品结构升级及生产自动化升级改造。



数据来源：公司

费用管控持续优化

- 1H2026，期间费用同比增长4.5%至1.54亿元，增速低于营收的同比增速7.6%。
- 期间费用率从 1H2025的13.6%降至1H2026 年13.2%。



数据来源：公司

核心经营利润率继续提升

- 1H2026年，核心营业利润率提升2.3个百分点至29.7%，主要受益于毛利率提升及费用管控优化。

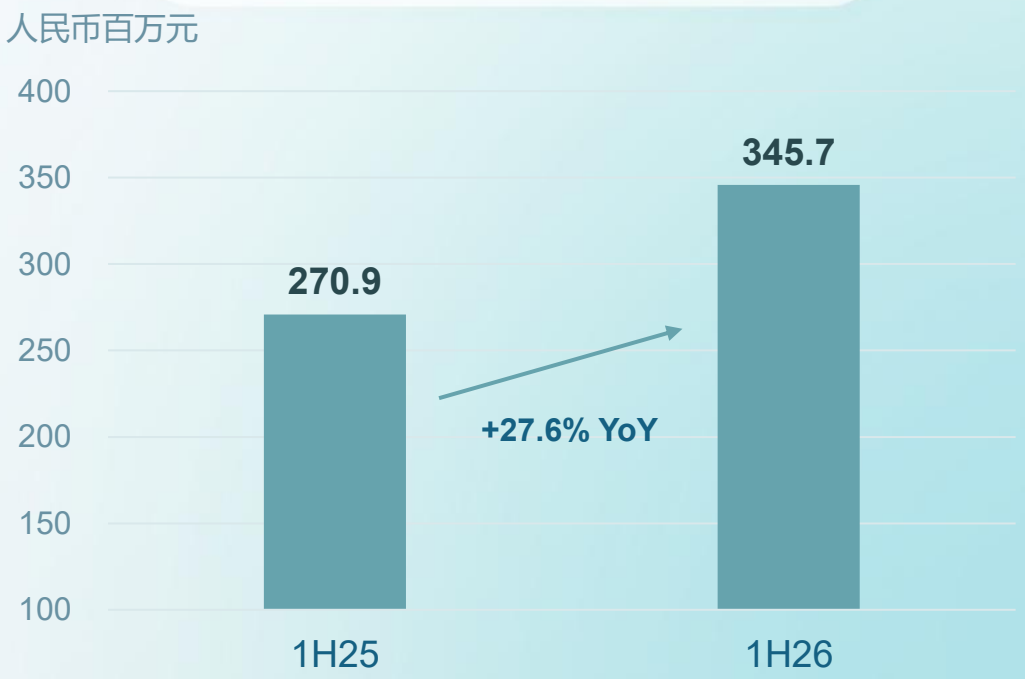


数据来源：公司

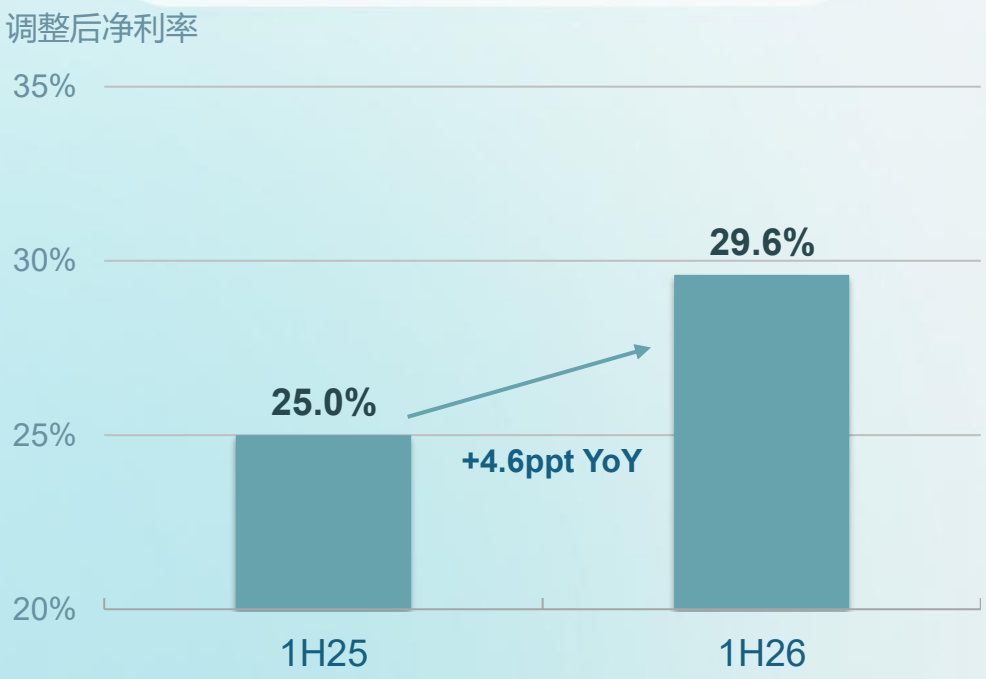
调整后净利润增长动能持续强劲

- 调整后归母净利润同比增长27.6%至3.46亿元。
- 调整后净利率由1H2025的25.0%提升至1H2026的29.6%。

调整后归母净利润



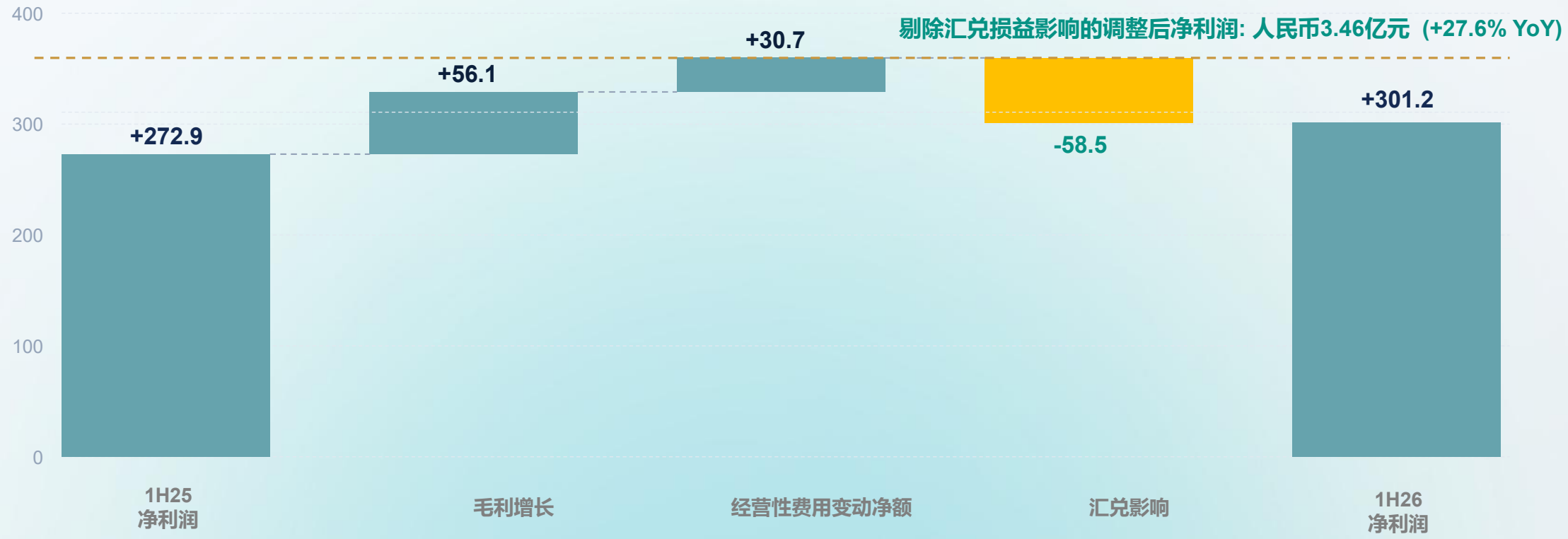
调整后净利率持续提升



数据来源：公司

1H2026净利润变动拆解

单位：百万元人民币



+10.4%	IFRS净利润同比增速 人民币3.01亿元	
−58.5百万元	汇兑波动影响	
+27.6%	调整后净利润同比增速 人民币3.46亿元	

数据来源：公司

现金实力持续增强

- 截至2026年6月30日，集团净现金由 2025 年12月31日的5.71亿元增长至8.73亿元。



数据来源：公司

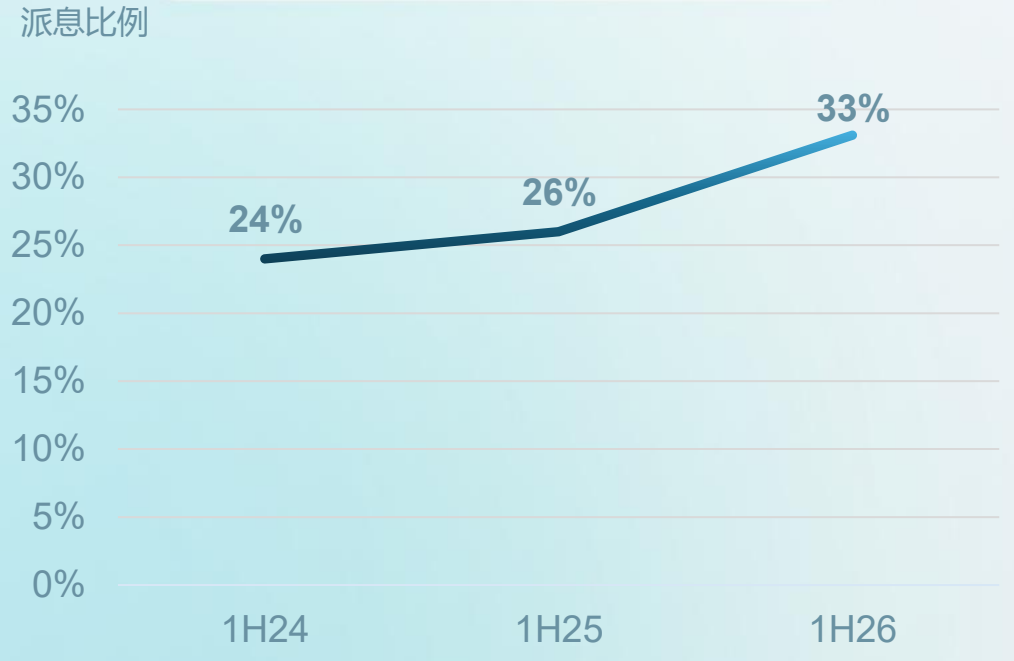
股东回报连续稳步提升

- 董事会建议派发中期股息人民币0.20元(含税)，较去年同期的每股人民币0.15元同比增加33%。
- 中期派息比例从1H2025的26%提升至1H2026的33%。

每股股息



派息比例



数据来源：公司



第三章

智能眼镜发展机遇与业务进展

目录

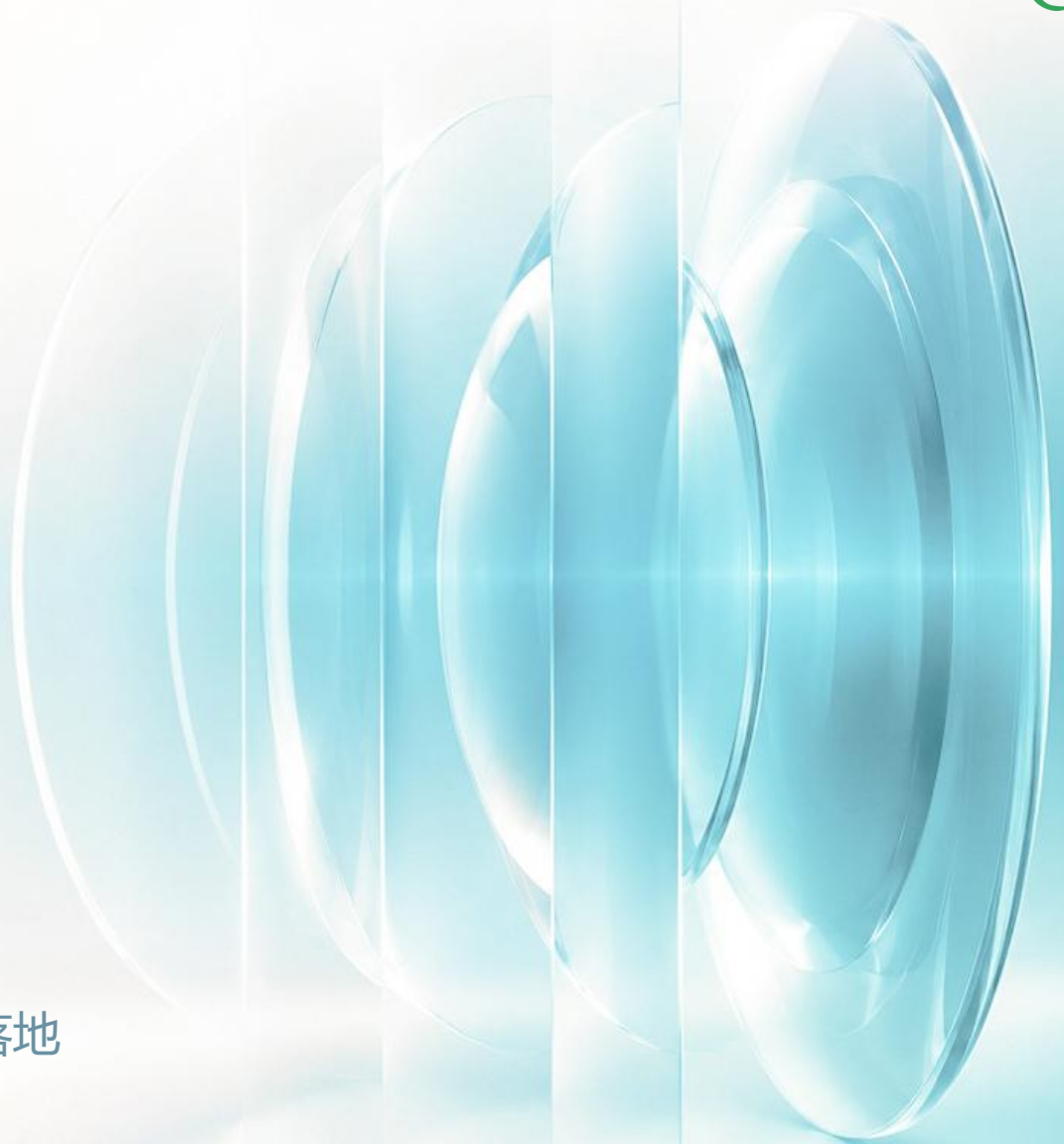
01 | **行业机遇**：产业拐点已至

02 | **市场空间**：产品升级打开成长边界

03 | **战略布局**：打造精密光学平台型公司，拓展价值空间

04 | **能力体系**：覆盖研发、制造与交付全流程

05 | **业务进展**：海内外核心客户全面突破，重点项目陆续落地



智能眼镜：物理AI世界入口，大国博弈的战略高地

物理AI时代：从屏幕到现实的终端演进

计算平台的代际迁移

从PC桌面计算，到手机移动互联，再到智能眼镜等「第一视角感知」终端，计算正从「屏幕端」进一步走向「现实端」，人机交互逻辑持续演进。

重要的终端形态

智能眼镜有望同时实现「视觉采集+听觉感知+全天候佩戴+自然交互」，是物理世界数据接入AI系统的潜在核心传感器与落地载体之一。

千亿级市场空间

兼具消费电子成长属性（对标手机千亿级市场）与视力健康刚需属性（全球超15亿近视人群），具备较大长期市场空间。

大国博弈：中美在智能终端赛道的产业竞争

美国：平台与生态布局

Meta、Apple、Google等企业在终端、芯片、算法与生态层面持续投入，重点围绕产品定义与技术标准展开布局。

中国：制造与市场优势

华为、阿里、字节等加速入局，依托制造供应链与本土市场优势，推动产品落地与产业链协同。

竞争焦点：端侧入口与生态构建

竞争不仅体现在产品本身，更关系到物理AI时代的数据入口、交互体验与产业生态构建。

核心洞察：在智能眼镜产业链中，光学镜片企业扮演关键「卖铲人」角色。高精度、可定制光学镜片是终端落地的重要环节。具备大规模量产能力与领先技术实力的企业，有望在产业加速期形成更清晰的竞争优势。

行业领袖共识：智能眼镜是下一代核心计算平台

Mark Zuckerberg | Meta CEO

"Our theory is that glasses are the ideal form factor for personal superintelligence because it's the only real device that you can have that can see what you see, can hear what you hear, can talk to you throughout the day, and can generate a UI in your vision in real time."

“我们的理论是：眼镜是个人超级智能的理想形态，因为它是唯一真正能做到——看到你所看、听到你所听、全天候与你对话、并实时在你的视野中生成界面的设备。"

—— 2025年 Meta Connect 全球开发者大会

Tim Cook | Apple CEO

“It’s a progression over time in terms of what happens with form factors. AR is a huge deal."

“就形态因素的发展而言，这是一个随时间推移的演进过程。AR是一件大事。”

—— 2025年

Cristiano Amon | Qualcomm CEO

“I am very optimistic about the development prospects of smart glasses, and this product category is expected to rival smartphones in market size in the future.”

“我对智能眼镜的发展前景非常乐观，这类产品未来在市场规模上有望与智能手机并驾齐驱。”

—— 2025年

Jensen Huang | NVIDIA CEO

"I'm very interested in smart glasses. It can answer 'what do I see, how do I get there', it can help you read, and many other uses. The use cases are very broad."

“我对智能眼镜非常感兴趣。它可以回答‘我看到了什么、如何到达目的地’，它可以帮助你阅读，还有很多其他用途。使用场景非常广阔。”

—— 2025年

国家战略引领：中国“AI+”顶层设计为智能眼镜产业注入强劲动力

政策红利持续释放：从中央顶层设计到地方落地实施，智能眼镜作为智能穿戴和新一代智能终端的重要形态，获得持续的政策关注与发展支持。政策支持正从技术创新、产业供给延伸至消费推广和场景应用，为产业规模化落地创造有利条件，行业迎来重要发展窗口。

《“AI+”行动实施方案》

工信部 | 2024年5月

明确“AI+穿戴设备”发展方向，推动AI技术与眼镜等穿戴设备深度融合，重点开发实时翻译、智能导航、健康监测等高价值场景产品。

《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》

国务院| 2025年8月

明确提出大力发展智能穿戴等新一代智能终端，并提出到2027年相新一代智能终端、智能体等应用普及率超70%。

《政府工作报告》

国务院 | 2026年3月

首次提出“打造智能经济新形态”，明确深化拓展“人工智能+”，促进新一代智能终端和智能体加快推广，推动重点行业领域人工智能商业化、规模化应用，为智能眼镜等新一代终端的推广应用提供顶层政策方向。

《关于加快“人工智能+消费”发展的实施意见》

商务部等8部门 | 2026年6月

明确加强人工智能眼镜等新产品研发推广，并支持实时翻译、移动支付等应用场景。

地方配套政策（北京、上海、江苏、浙江和广东等）

多地政府 | 2024-2026年

各地出台研发补贴、税收优惠及场地支持等专项政策，支持智能穿戴设备的量产与场景落地，着力打造世界级智能穿戴产业集群，形成“技术+制造+应用”的区域协同发展优势。

智能眼镜：巨头争先入局，行业加速迭代

头部海外玩家

Meta
Google
amazon
SAMSUNG
Apple

国内头部玩家

Alibaba
ByteDance 字节跳动
HUAWEI
HONOR
RayNeo
Rokid
XREAL
Even Realities
科大讯飞 iFLYTEK
wicue
XGIMI
INMO 影目
微瑞光学 VR OPTICS
nimo

巨头争先入局，行业加速迭代：Meta率先发布现象级产品

Meta

- **2023.10** **Ray-Ban Meta Gen1**
  首代AI眼镜发布，1200万像素摄像头+高通AR1芯片+Meta AI助手，售价$299起
- **2024-2025** **功能持续迭代**
  Live AI实时助手、视频通话、实时翻译、AI记忆功能陆续上线
- **2024.09** **Meta Orion（原型机）**
  采用碳化硅（SiC）衍射光波导方案，作为内部开发套件和技术展示平台
- **2025.09** **Ray-Ban Meta Gen2**
  续航翻倍至8小时、3K视频录制、对话聚焦降噪，售价$379起
- **2025.09** **Meta Ray-Ban Display**
  首款带全彩显示AI眼镜+Neural Band神经腕带，$799，开启空间交互新范式
- **2026.06** **Meta Glasses**
  全新独立产品线（脱离Ray-Ban/Oakley品牌），搭载Muse Spark多模态AI模型；53.77g轻量化，$299起售，26种镜框镜片组合；支持近视镜片定制

核心战略

01

眼镜是AI的理想载体

眼镜是唯一能让AI同时看到你所看、听到你所听的形态因子，可提升记忆、增强感知、无缝沟通

02

产品形态从时尚联名向独立产品线演进

从Ray-Ban/Oakley联名到Meta Glasses独立品牌，AI眼镜从时尚配件升级为独立计算终端，产品矩阵覆盖运动、日常、显示等多元场景

03

从音频到显示的渐进路线

Gen1（纯音频+拍摄）→ Gen2（增强AI）→ Display（全彩显示+神经腕带）→ Meta Glasses（轻量化普惠），产品形态逐步迭代，降低用户准入门槛

04

终端放量驱动上游光学镜片需求升级

销量从2023-2024年累计200万副跃升至2025年单年700万+副，轻量化设计与近视配镜支持推动超薄定制化镜片、屈光调节镜片需求从百万级向千万级跃升

智能眼镜：巨头争先入局，行业加速迭代

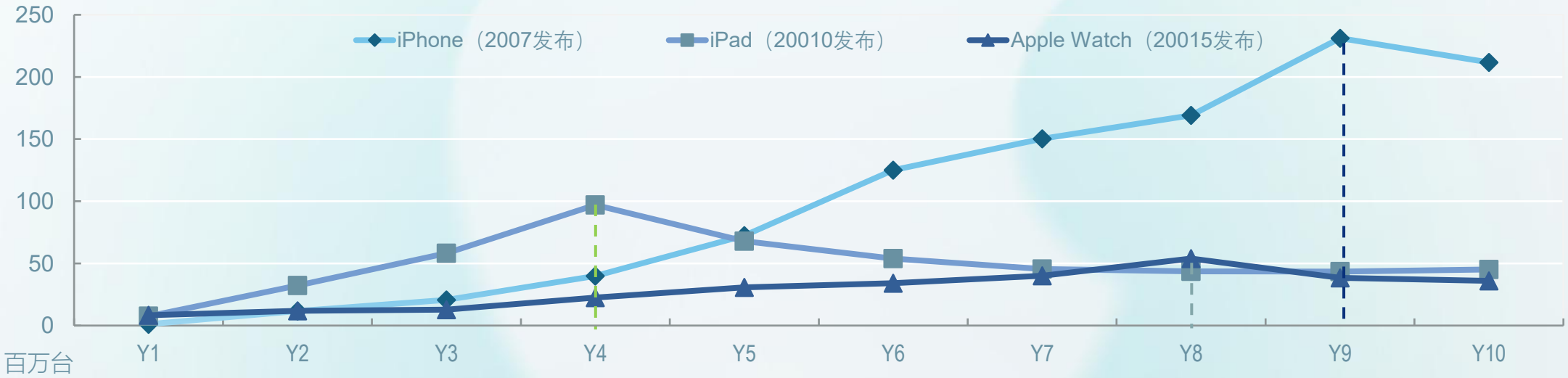
智能眼镜的“iphone时刻”：苹果历史上每定义一个新品类，**累计出货量都在 3-5 年内实现从百万级到亿级的跨越**

iPhone
Year 1 仅 139 万台，Year 5 突破 7,200 万台，累计超 20 亿台，定义智能手机时代

iPad
Year 1 为746 万台，Year 4即达约 9,700 万台峰值，开创平板品类

Apple Watch
Year 1 出货830 万台，Year8 达 5,390 万台峰值，主导智能穿戴

苹果三大品类发布后10年出货量



智能眼镜：巨头争先入局，行业加速迭代

Google 核心战略：持续推进 AI 眼镜与 XR 生态布局

2013 探索开端

Google 发布 Glass Explorer Edition，开展智能眼镜产品形态、交互方式及应用场景的早期探索。

2015 战略转向

逐步停止面向消费者市场的相关探索，并将业务重点转向医疗、制造等企业级应用场景。

2019 应用深化

Glass EE 2发布，优化硬件，成为远程运维、医疗协作的高效工具。

2023 布局未来

停售企业版，集中资源研发下一代XR技术，为重返消费市场蓄力。

2026 生态推进

围绕 Gemini 与 Android XR 推进 AI 眼镜及新型终端生态建设，探索音频眼镜、显示眼镜等产品形态及消费级应用场景。

Gemini 多模态 AI 能力

基于多模态大模型的AI助理，实现实时视觉理解、语音交互与场景化建议，具备主动服务能力。

Android XR 平台

以 Android XR 作为面向头显与智能眼镜等新型终端的平台基础，连接操作系统、AI 模型、硬件设备及开发者生态，推进软硬件协同发展。

产品形态与商业化探索

围绕音频眼镜、显示眼镜等不同产品形态开展合作与产品验证，并通过眼镜品牌、硬件厂商及技术伙伴协同，探索智能眼镜的产品化与商业化路径。

智能眼镜：巨头争先入局，行业加速迭代

amazon

亚马逊智能眼镜战略演进全景

01

市场启蒙：轻量化试水

Amazon 以 Echo 智能音箱及 Alexa 语音助手为基础，逐步将语音交互能力延伸至可穿戴设备，形成从家庭场景向移动场景拓展的产品基础。

Echo (2014)

02

战略升级：场景与技术双升

基于前期市场反馈，亚马逊将智能眼镜战略向“场景深耕+技术突破”升级。一方面深耕物流、零售等自有B端场景，验证AR的商业价值；另一方面加大光学显示、SLAM等AR核心技术研发，为消费级产品奠定基础，实现从“尝鲜”到“实用”的跨越。

Echo Show (2017)

03

无显示音频眼镜

第三代 Echo Frames 于 2023 年推出，定位为无显示智能音频眼镜，支持 Alexa、开放式音频、免提通话及智能家居控制，并提供处方镜片适配和麦克风静音等功能。

Echo Frames (2023)

智能眼镜：千亿级赛道爆发前夜

- **智能眼镜赛道持续扩容，成长空间与发展确定性兼备：**智能眼镜作为近眼交互多模态 AI 端侧硬件，是继 TWS 耳机之后商业化落地确定性最高的新一代消费电子硬件品类
- **智能眼镜对标的产品类别，均为10亿级出货量。**从用户习惯看，对标眼镜（含近视、墨镜）；从功能替代，对标智能手机



数据来源：Frost & Sullivan/弗若斯特沙利文

智能眼镜：千亿级赛道爆发前夜

- **智能眼镜赛道持续扩容，成长空间与发展确定性兼备：**智能眼镜作为近眼交互多模态 AI 端侧硬件，是继 TWS 耳机之后商业化落地确定性最高的新一代消费电子硬件品类
- **智能眼镜对标的产品类别，均为10亿级出货量。**从用户习惯看，对标眼镜（含近视、墨镜）；从功能替代，对标智能手机

智能眼镜对标产品：**消费电子**

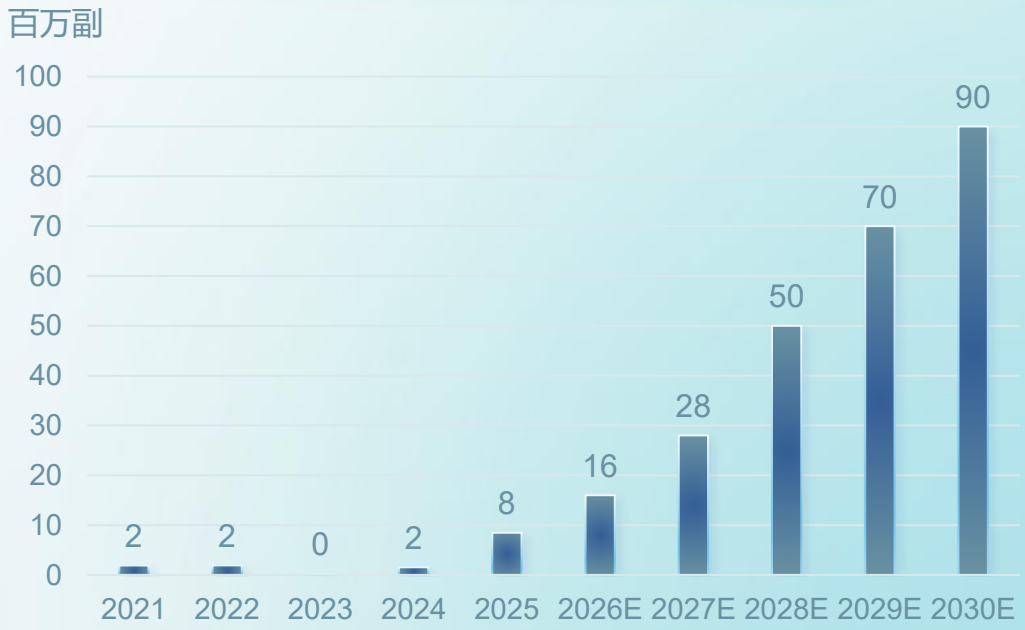


数据来源：IDC、Counterpoint

智能眼镜：千亿级赛道爆发前夜

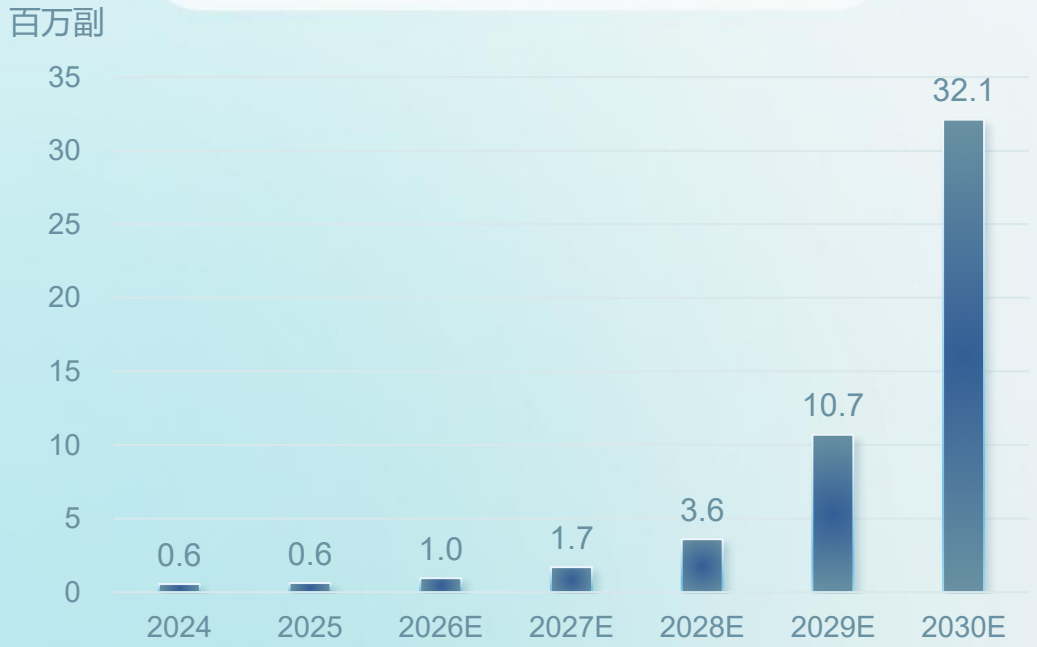
- 根据权威机构预测，**2030年全球AI智能眼镜年度销量有望达到9,000万副。**
- 技术壁垒更高、光学价值量更大的AR 带显示眼镜，作为下一代消费电子的核心形态，正从早期探索迈向规模化商用，**预计 2030 年出货量将突破3,200万副，展现出强劲的增长潜力。**

全球AI智能眼镜年度销量统计及预测



数据来源：Wellsenn XR

全球AR带显示眼镜年度销量统计及预测



数据来源：TrendForce

智能眼镜：千亿级赛道爆发前夜

- 据WellsennXR 数据显示，2026 年 Q2 全球 AI 智能眼镜整体出货同比增长197%，中国地区和海外增速分别达 233%、195%，智能眼镜行业迈入规模化高速扩容周期
- 2026年至今海内外品牌已亮相多款AI眼镜新品 ，全球巨头+中国新势力+跨界玩家全面入局，AI眼镜镜片需求即将从百万级跃升至千万级



数据来源：Wellsenn XR

智能眼镜演进路径：短期 AI 先行，中长期迈向全彩 AR 智能终端

短期
无显示 AI 眼镜先行放量

中期
轻显示/HUD 提升交互效率

长期
全彩 AR 与 AI Agent 融合



音频眼镜

仅音频输入输出，AI仅支持大语言模型，且大部分没有AI能力，手机配件属性。



拍摄眼镜

支持语音、图片和视频输入，但仅音频输出，AI支持多模态大模型，强调音频和拍照能力，依赖手机生态。



单色显示眼镜

支持语音、图片和视频输入，支持单色文字输出和音频输出，支持多模态大模型和专有模型，依附手机生态。



全彩显示眼镜

支持语音、图片、文字视频输入输出。多模态大专有大模型，开始独立AR内容生态。

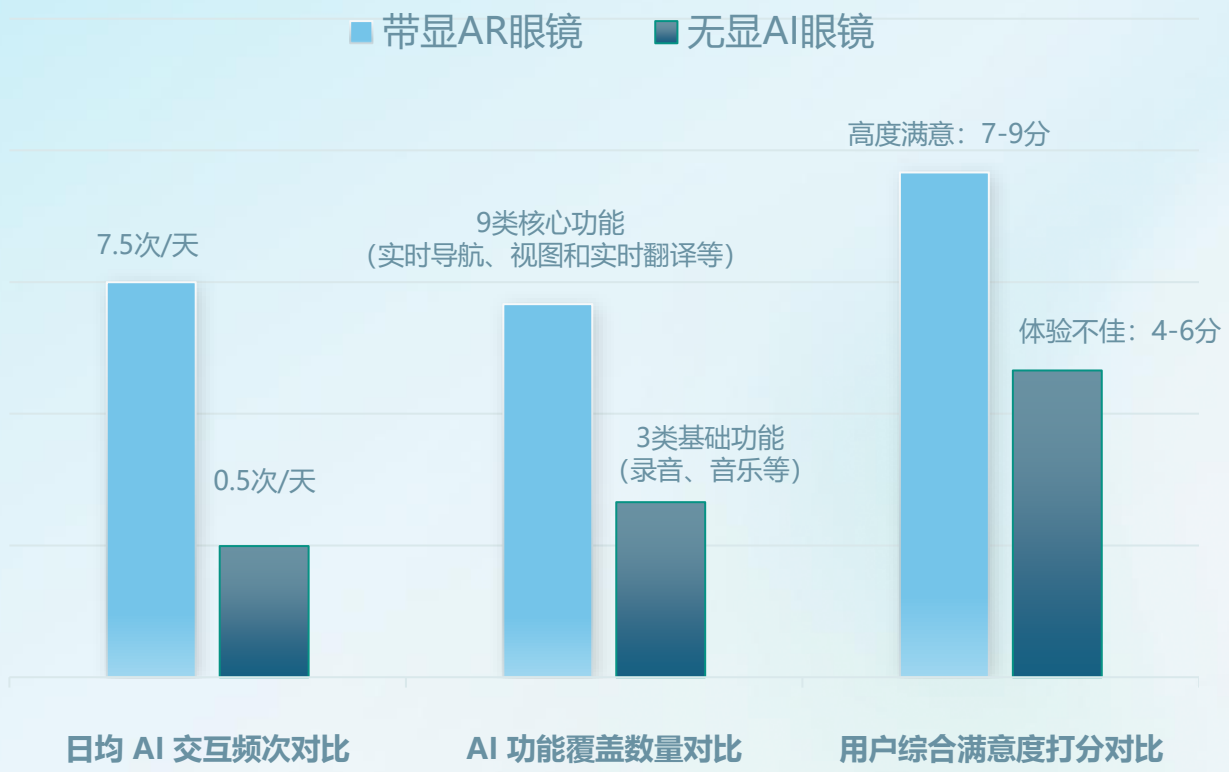


AR眼镜

支持语音、图片、文字、视频以及3D内容输入输出。多模态大模型，形成独立AR内容生态。

市场选择：显示功能是引爆 AI 眼镜实用性的关键变量

带显AR眼镜&无显AI眼镜用户调研对比



核心结论

需求刚性切换

全部无屏用户复购首选带显产品，显示已是购机必备核心配置

产品价值分界

无屏仅为音频配件，带显实现视音多模态闭环，是专业生产力终端

行业主流趋势

需求、用户粘性、产品溢价全面向带显 AR 眼镜集中

数据来源： Wellsenn XR 2026 年 AI 眼镜用户深度调研

智能眼镜多元发展：场景与功能升级，驱动高性能镜片价值凸显

01 音频→拍摄→显示三线并进

轻量级AI音频眼镜率先起量，主打语音交互与长续航；AI拍摄眼镜主打第一视角记录与视觉识别；带显示的AR眼镜则聚焦沉浸式交互与空间显示。**三类产品对应“轻便常用”“记录分享”“深度交互”的不同需求。**

02 视力矫正成为核心刚需

近视、远视、老花等屈光不正用户对智能眼镜的个性化矫正需求凸显，**推动定制化镜片成为产品标配，具备全系列功能性镜片设计与规模化量产能力的眼镜镜片厂商将获得更大市场空间。**

03 双目全彩加速渗透

部分企业产品线从单绿往全彩推进，作为战略级产品，提升企业估值和品牌话语权。**这对镜片光学精度、超薄成型与贴合工艺要求显著提升，能稳定供应高一致性超薄镜片的厂商将在供应链中占据关键位置。**

04 运动眼镜层出不穷

主打运动场景的AI眼镜预计会持续的发布和上市，骑行、跑步、滑雪、游泳等各种场景，强调拍照和健康数据同步，**对镜片的抗冲击、耐候性、偏光变色等功能提出了差异化需求。**

智能眼镜业务发展里程碑

2022 研发积淀

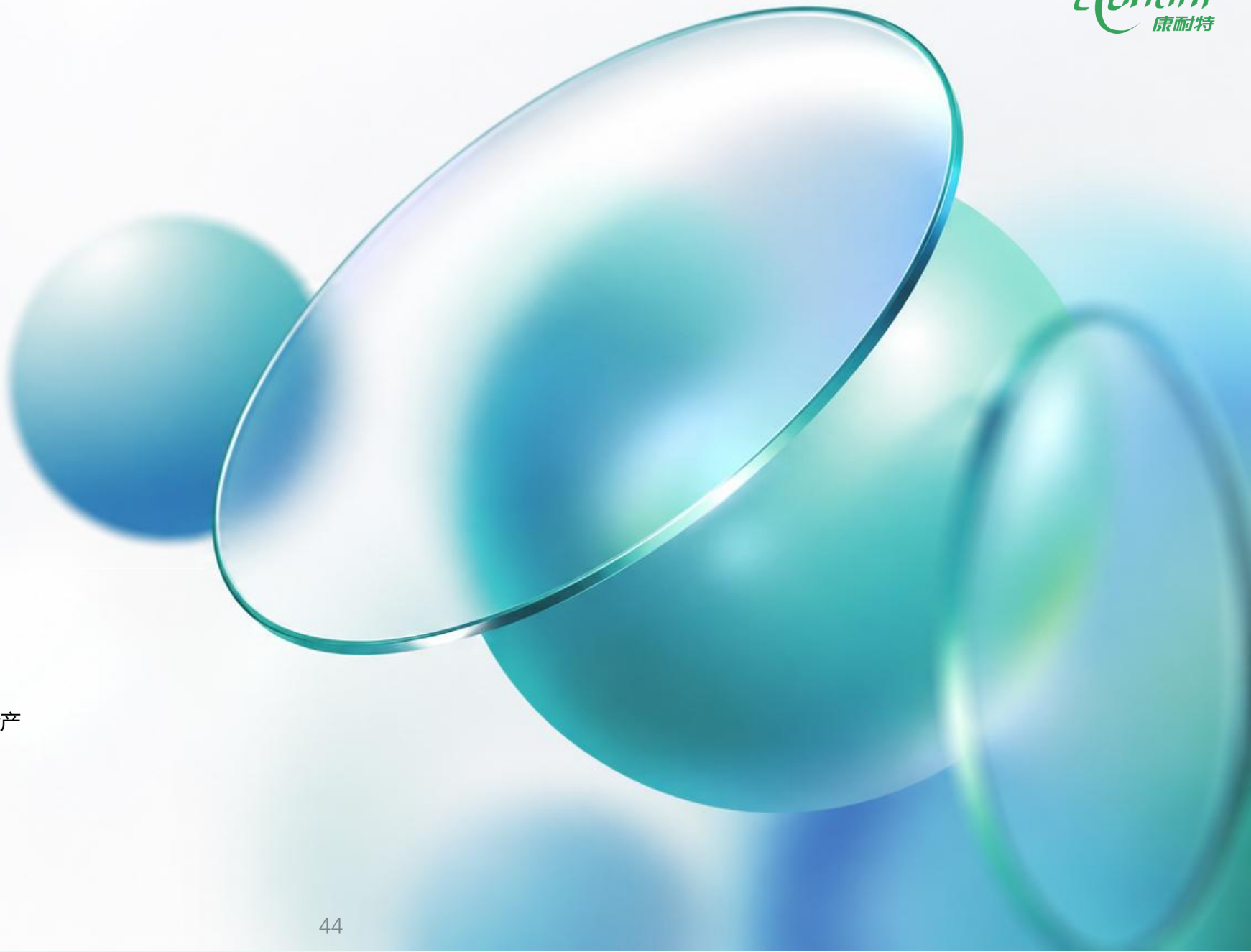
- 与北美头部客户开始XR智能眼镜镜片研发

2025 量产验证

- 引进歌尔股份作为公司战略投资者
- 建成并投产多条XR智能眼镜镜片专用产线
- 与多家国内智能眼镜头部客户合作并量产

2026 客户突破

- 完成战略配售，巩固智能眼镜赛道的行业领先地位
- 与全球领先科技企业的AR智能眼镜重大项目将在4Q26量产
- XR业务收入预计年内实现显著增长



双维布局：牵头行业规范 + 构建服务生态

参与行业标准制定，赋能智能光学

牵头提出《眼镜镜片·智能眼镜用镜片》团体标准，联合中国眼镜协会等官方机构承办标准讨论会，促进智能眼镜光学产业规范化发展

布局线下验光服务，联动C2M模式及光学模组贴合

联动国内头部消费品牌试点部署自助验光终端，推动数据闭环与C2M柔性生产，完善“验光—生产—配送”链路

上游
材料与晶圆

- 战略合作锁定稀缺1.74原材料：公司与全球头部原材料供应商保持长期合作，保障1.74高折射率树脂等关键材料的稳定供应
- 公司亦重点布局智能眼镜光学显示模块相关部件等领域

中游
精密制造

- 依托成熟的树脂镜片研发制造体系及光学技术积累，公司具备高折射率、超轻薄及定制化镜片的精密加工与规模化交付能力
- 持续提升不同光学设计及结构下的产品一致性与良率控制水平，保障智能眼镜专用镜片的稳定交付

下游
精密光学模组贴合

- 从全球领先树脂镜片供应商逐渐向精密光学平台型公司进行战略升级
- 公司专注于高端镜片研发与制造，亦成功向下游组装环节延伸，为客户提供从超薄定制化镜片到近视镜片与光波导镜片一体化贴合的系统化解决方案

打造精密光学平台型公司，提供全栈式光学解决方案

价值跃升：从传统镜片到AR光学模组的量级跨越

传统主业到智能眼镜新业务的价值跃迁



传统树脂镜片：基础刚需市场

平均单价 20~25元

核心功能为视力矫正，是成熟刚需消费品。行业竞争充分，依靠规模化生产、线下渠道取胜，格局持续集中，盈利平稳，但产品溢价空间较小。

不带显示AI眼镜：智能穿戴入口

价值提升 5-10倍

从单一“视觉工具”升级为“智能终端”，集成AI语音助理、音频通话与传感器交互。技术壁垒与产品附加值显著提升，成为消费电子与光学跨界融合的关键增量市场。

带显示AR眼镜：下一代计算平台

价值提升 10-15倍

搭载光波导、衍射光学等核心元器件，可实现虚实画面融合。作为 AR 设备关键光学组件，是空间计算的硬件基石，技术溢价高，长期成长空间广阔。

注：传统眼镜-树脂镜片单价参考自集团历年平均ASP/副

竞争范式重塑：大厂品牌赋能 C 端，ToB 供应链凸显精密光学技术壁垒

01　品牌赋能

依托头部客户触达能力，提升市场培育效率

科技巨头品牌生态赋能，绕开重渠道建设

- 传统眼镜行业通常需要长期积累品牌影响力并建设线下渠道。智能眼镜由头部消费电子厂商主导产品定义、品牌推广与消费者触达。
- 镜片供应商可依托其供应链与市场平台，降低独立建设C端渠道的投入与时间成本，并推动产品结构由标准化镜片向高附加值、定制化近视处方（RX）光学方案延伸，推动盈利结构升级。

02竞争重构

To B 供应链模式释放技术创新和精密制造优势

技术能力决定话语权，精密制造优势加速兑现

- 传统眼镜巨头的“品牌+渠道”壁垒面临挑战，智能眼镜赛道由科技终端厂商主导产品定义与市场推广，转向To B供应链竞争。
- 供应商竞争重点逐步转向光学精度、定制化开发、可靠性验证及规模化交付能力。具备材料、设计、制造、贴合及全球交付能力的供应商，有望分享终端创新带来的价值增量。

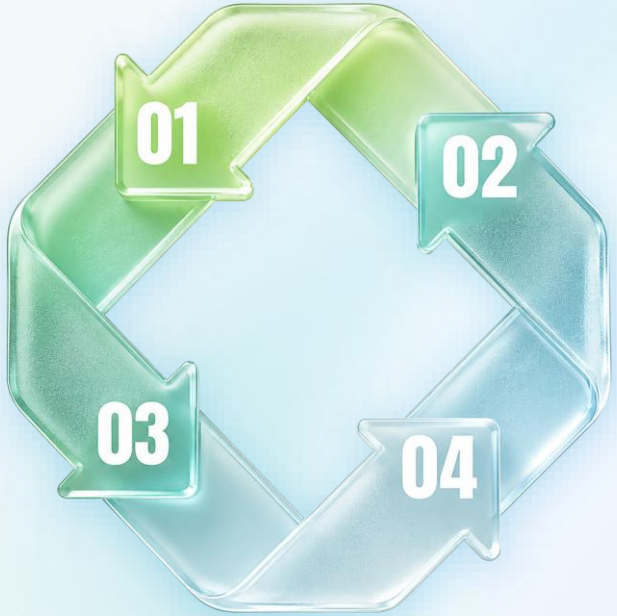
头部终端品牌 › 消费者心智教育 › 定制处方光学 › 高价值量量产交付

核心判断：智能眼镜有望将光学镜片从相对标准化的材料产品，推向与终端设计、处方适配和整机交付深度绑定的技术型供应链环节。

全面构建XR镜片核心技术能力，构筑高壁垒护城河

前瞻布局形成深刻行业洞察

- 自2022年起，与全球数十家头部科技企业及消费电子巨头展开智能眼镜镜片的研发合作，累计进行超过40个联合研发项目
- 深度参与从镜片形状、重量、材料、中心点厚度、平面平整度到波导适配、贴合工艺、变色功能和视光方案等全维度定制化研发、技术与工程验证，积累了深刻全面的技术方案洞察与交付实践，显著缩短客户产品开发周期，助力其加速推向市场



核心工艺壁垒和精密加工及量测能力

- 公司具备高精度玻璃模具制造，订制化镜片车房加工、精密异形裁边与高精度量测能力，可满足XR眼镜严苛标准需求
- 精密加工能力能够完全满足XR镜片关于PV值、粗糙度等多项核心指标，机械加工精度达微米级，涂层精度达纳米级
- 具备异形注塑能力：专为智能眼镜开发定制化异形注塑模具，支持不规则轮廓XR镜片注塑生产，将镜片尺寸误差严格控制在微米级水平

光学设计能力全球领先

- 光学设计能力全面：技术储备覆盖基础球面、非球面、后非球面、双非球面及复杂自由环曲面设计
- 依托与先进设备进行软硬深度融合的一体化能力，我们的自由曲面设计能够实现低畸变+矫视的一体化设计，精准适配XR光学系统，并完全满足XR眼镜大视场角、高清的显示需求

打造精密光学平台

- 贴合工艺全矩阵：具备多类型贴合技术，掌握OCA、真空和水胶三种核心贴合工艺，实现镜片与波导、微显示模组等部件的无缝高可靠性贴合，适配不同装配需求
- 已建立专用一体化贴合产线，逐渐向精密光学平台型公司升级，延伸产业链服务能力，有力支持客户优化供应链关键环节

全链路能力复用：传统主业优势系统化赋能新业务

三十年制造技术沉淀

- 全流程自主技术：拥有三十年树脂镜片制造经验，积累了从光学材料、设计、成型到镀膜、裁形、包装的全流程先进技术，布局超130项国内外专利
- 专业团队与体系：配备专业熟练的技术和量产团队，为高复杂度、高标准的XR镜片生产提供了可靠的人才与经验保障



功能性镜片覆盖全面

- 在功能性镜片领域拥有全面能力，覆盖双光、三光、离焦及多种形式的渐进多焦点镜片（外渐进、内渐进、双面渐进），可为近视、远视、老花等不同视力矫正需求提供精准的光学解决方案，直接满足智能眼镜的刚性产品需求

资质认证与交付双重保障

- 公司已获得美国FDA及欧盟CE认证，并借由成熟的C2M模式构建了海外快速交付体系，可直接支持海外客户的全球销售，并为国内客户出海提供关键助力

技术引领+规模制造

- 全球少数可规模化量产1.74高折射率树脂镜片的厂商，依托公司精密加工能力和核心材料技术实现XR镜片极致轻薄。光致变色技术成熟，公司已经将其创新性应用于XR镜片，性能可以媲美与全球最强同类产品。
- 目前公司正与国际头部客户积极推进电致变色并有望量产落地
- 产能规模行业领先

专属体系构建：支撑XR业务高质量量产的系统性保障



完整镜片产品全周期质量管理体系

- 融合汽车行业**IATF16949**和消费电子行业**ISO9001**管理体系，同时采用**NTI+NPI+APQP的Conant PDP**项目管理体系，全方位保障研发、生产、交付各环节的标准化与高质量



消费电子级可靠性验证与工艺保障

- 拥有齐全的3C与传统视光学可靠性测试设备，产品通过高温高湿、振动、跌落、温度冲击等消费电子级可靠性测试，耐用性强
- 具备电致变色、精密点胶等配套技术能力，全方位保障产品品质



全流程可追溯的智能制造系统

- 拥有全流程、全周期服务于每位智能眼镜终端用户的产品生产管理和追溯系统**Conant MES**，实现生产全流程可追溯、可管控，保障产品品质一致性与服务高效性

量产可靠性与高交付水平：从自动化制造到全球化交付

01

规模化量产

- 拥有超2亿片的年产能和全球第二的出货量规模，在全球供应链中具备强大议价能力和产能锁定话语权
- 顶级供应链保障：与全球一流光学树脂原料制造商建立了长期战略合作关系，能够优先保障核心原料的稳定、优质供应

02

全自动化生产

- 配备全球先进的自动化成型和加工产线，满足个性化消费电子产品快速批量稳定生产需求，量产稳定性、一致性强
- 包括业内独创的全自动树脂镜片合模浇注设备与开模分拣设备、规模化雕刻加工设备、高精密度贴合设备和打码设备

03

全球化交付网络

- 布局上海、江苏、日本和泰国四大生产基地，全球化产能布局保障供货稳定
- 销售网络遍布全球90+个国家及地区，并凭借高效C2M模式，助力客户产品快速交付至终端消费者，提升终端用户体验

04

XR专用产线就绪

- 已建成并投产多条XR智能眼镜镜片专用生产线，满足百万级量产需求
- 目前亦对现有产线战略性升级改造中，配套XR二期 / 三期生产线，计划建设国际领先的XR镜片精密加工基地，以提升后继重点项目量产能力

业务进展：海内外核心客户全面突破，重点项目陆续落地

重大量产项目落地，XR业务开启新篇章

- 本公司已被指定为全球智能眼镜领导企业的主力智能眼镜产品的核心镜片供货商，该重大项目将在2026年Q4量产
- 公司亦与多家海外头部大客户有序推进合作，多个高价值量核心项目有望进入量产
- 自2022年起，与全球数十家头部科技企业及消费电子巨头展开智能眼镜镜片的研发合作，累计进行超过40个联合研发项目

业务进展：海内外核心客户全面突破，重点项目陆续落地

千问

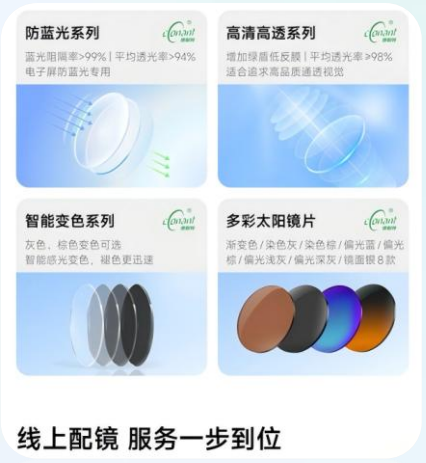


作为千问 AI 眼镜核心光学供应商，从其首款 G1、S1 到最新 N1/N1 Pro系列，公司持续覆盖带显示与不带显示全品类，深度协同客户光学方案定义与量产交付，共建AI眼镜光学生态

- AI眼镜（G1/N1/N1 Pro）：核心供应超薄 AI 眼镜镜片，各机型均配套 23 款镜片 SKU，覆盖全折射率、防蓝光、智能变色及多彩功能型镜片。公司为该系列平光及近视处方镜片的核心供应商，亦是1.74高折射率镜片、高价值多彩镜片及智能变色镜片的独家供应商

- 双显AI眼镜（S1）：提供专业一体化贴合，有力支持客户优化供应链关键环节，助力其产品快速交付至终端消费者，提升终端用户体验。S1采用超薄定制化平凹镜片和真空密封框贴，保证防尘美观和光学系统一致性，增加佩戴舒适度。真空层也解决了光波导片与屈光度调节镜片在高温/低温下膨胀系数不一致的问题

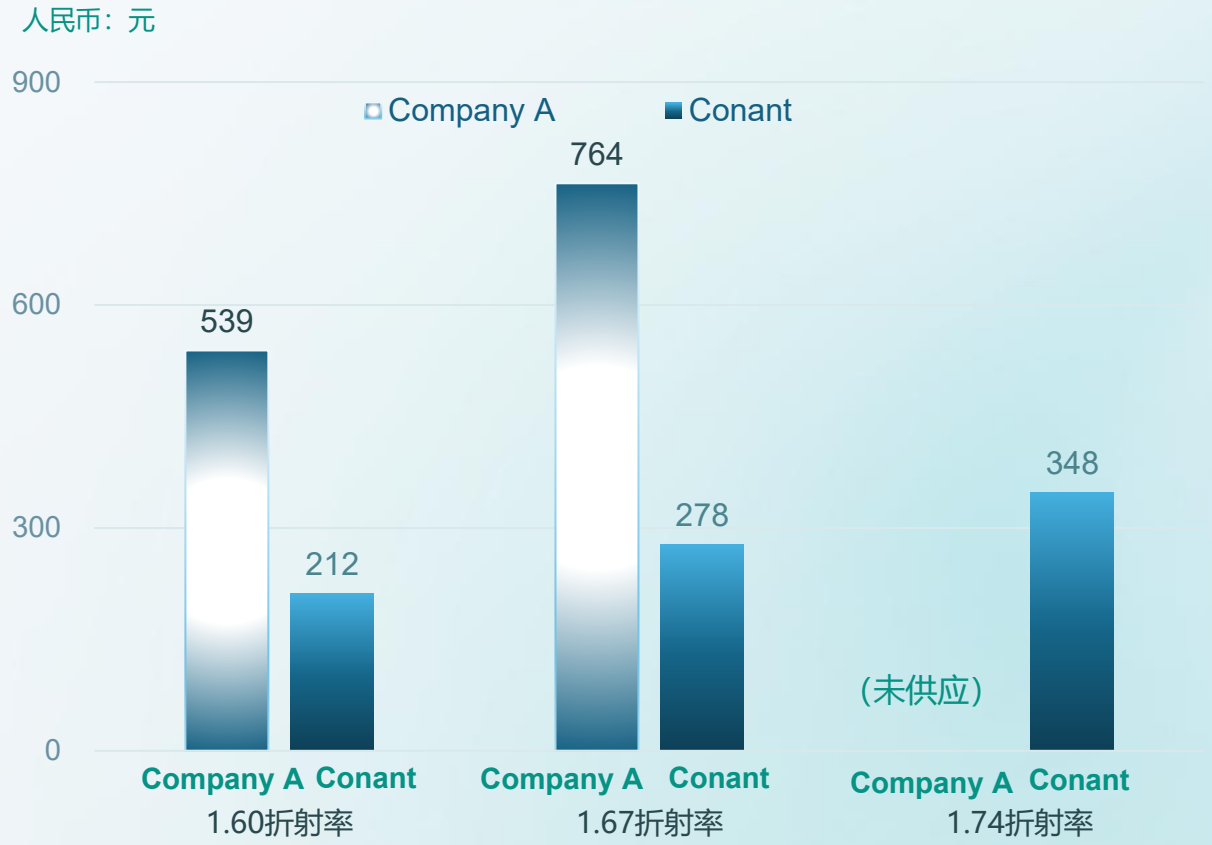






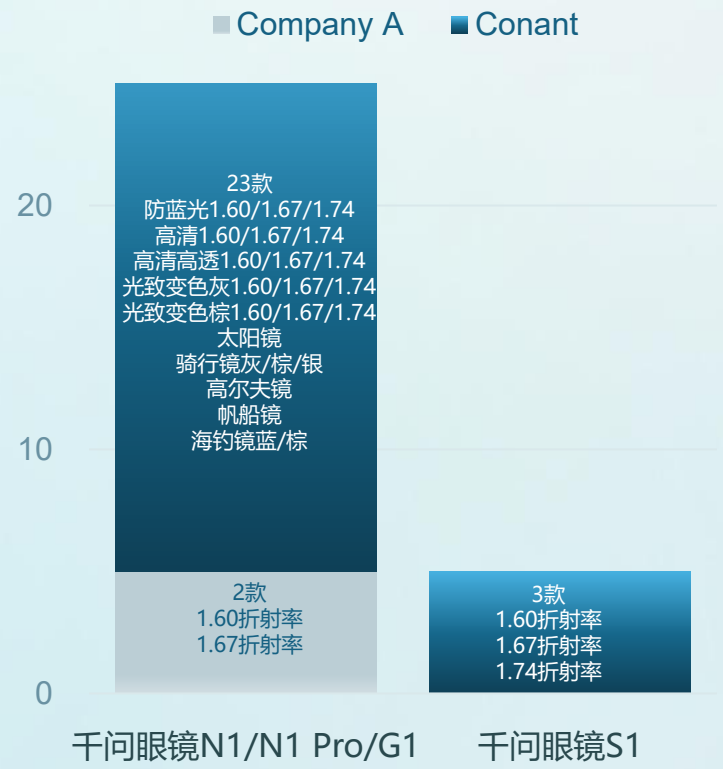
业务进展：海内外核心客户全面突破，重点项目陆续落地

千问眼镜N1 Pro镜片零售价格及SKU对比



Note: Prices above are for blue-light blocking lenses.

千问眼镜SKU数量对比



数据来源：京东千问官方旗舰店，统计数据更新至2026年10月

业务进展：海内外核心客户全面突破，重点项目陆续落地







Rokid

- 公司为Rokid glass官方指定配镜渠道近视镜片供应商，成功量产并交付了中心点厚度仅0.6mm的超薄平凹镜片，该产品较传统配镜减薄减重一半以上，显著提升用户的视觉体验和佩戴舒适度
- 为深化在智能眼镜领域的战略布局，提升产业链上下游的协同效应以及加强与行业内龙头企业的深度合作，公司亦于2026年3月战略投资Rokid（灵伴科技）





业务进展：海内外核心客户全面突破，重点项目陆续落地

- 公司为其双目显示讯飞AI眼镜的独家镜片供应商，同时也帮助客户完成波导片和处方镜片的贴合。
- 公司一点意镜自助测光仪进驻科大讯飞旗舰店，一站式解决消费者配镜验光问题，助力科大讯飞智能眼镜成交转化，双方产业生态联动稳步向好。





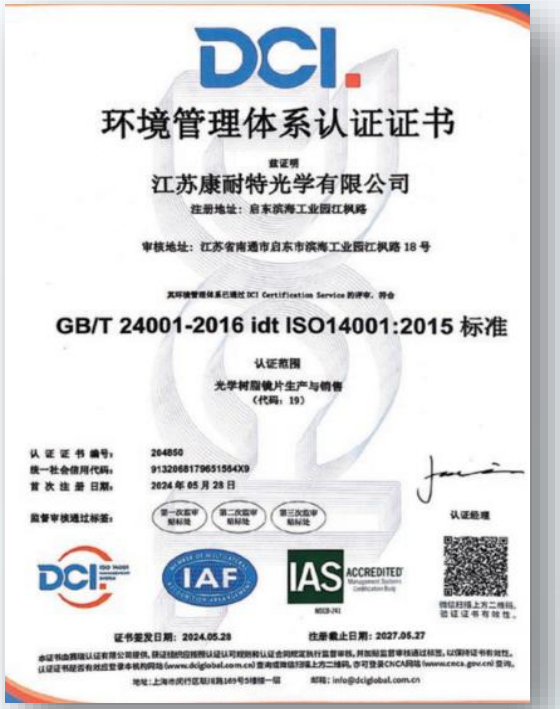




第四章

环境、社会及管治

绿色智造：推行绿色生产



01

标准认证

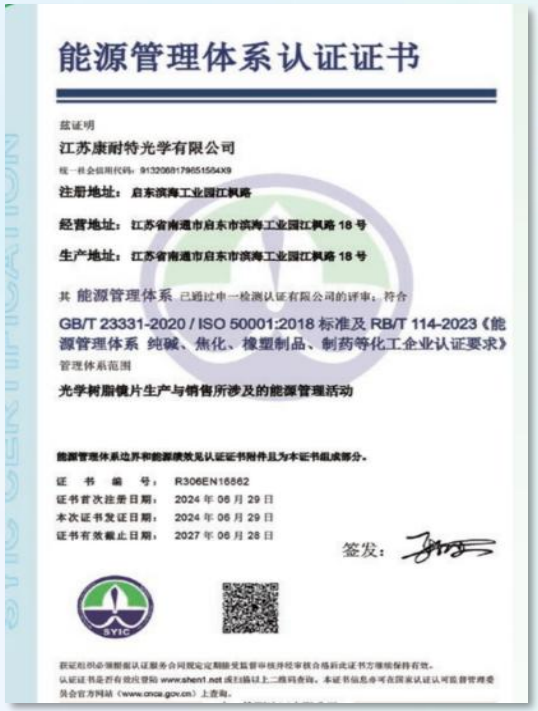
ISO14001：2015环境管理体系
ISO50001：2018能源管理体系



02

无废工厂认证

2024年，经上海市环境保护工业行业协会及上海质量体系审核中心的综合评估和专家评审，集团获评无废工厂（园区）B级，成为全国首批「无废工厂」认证企业



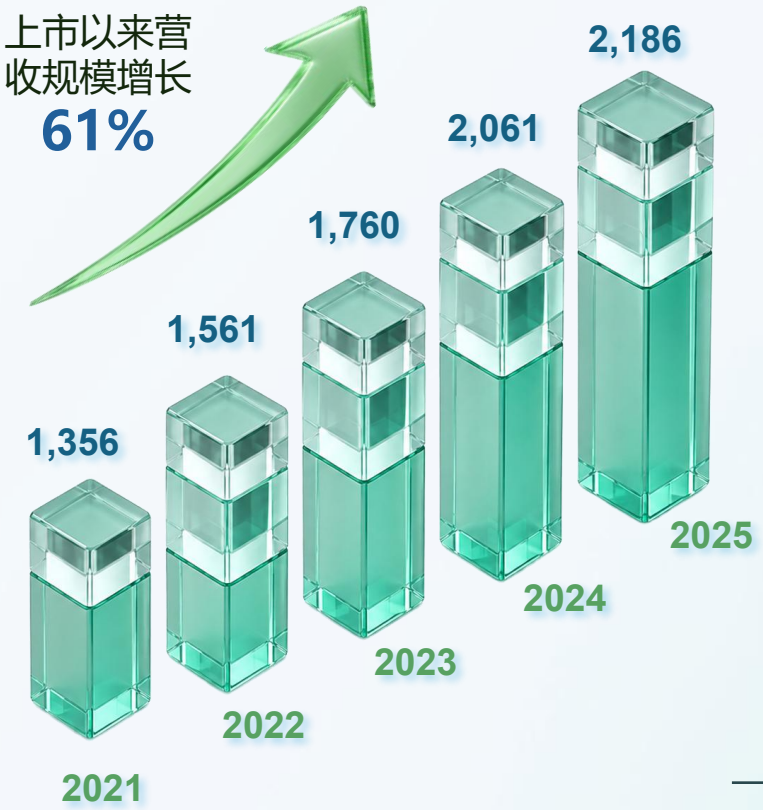
03

0事故 0处罚

上市以来，集团无环境相关处罚诉讼，未发生环境相关重大事故

在发展业务的同时，集团不忘环境保护，致力于减少其在运营过程中可能对环境造成的负面影响，并节约不可再生资源，争取通过不同的措施推动本集团的可持续发展

绿色智造：推行绿色生产



集团营收（百万元人民币）

数据来源：公司
1每万元人民币温室气体排放强度（范围1和2）
2每百万件产量氮氧化物排放量
3每百万件产量悬浮颗粒排放量

大幅降低 **36%**

温室气体排放强度1

大幅降低 **46%**

氮氧化物排污系数2

大幅降低 **46%**

悬浮颗粒排污系数3

每万元水源耗用量

大幅降低 **41%**

每万元电力耗用量

大幅降低 **23%**

	温室气体排放强度	每万元水源耗用量	氮氧化物排污系数	每万元电力耗用量	悬浮颗粒排污系数
年份/单位	公吨二氧化碳当量/万元人民币	立方米/万元人民币	千克/百万件	立方米/万元人民币	千克/百万件
2021	0.25	3.34	7.14	398	0.51
2025	0.16	1.98	3.85	307	0.28

绿色智造：践行绿色低碳



集团年度清洁电力使用量（太阳能）

数据来源：公司2025年年报

清洁电力占比逐年提升

近年来，集团稳步纳入多能互补、能源优化组合，建立以可再生能源为主体的低碳绿色用电体系

10,032 兆千瓦时

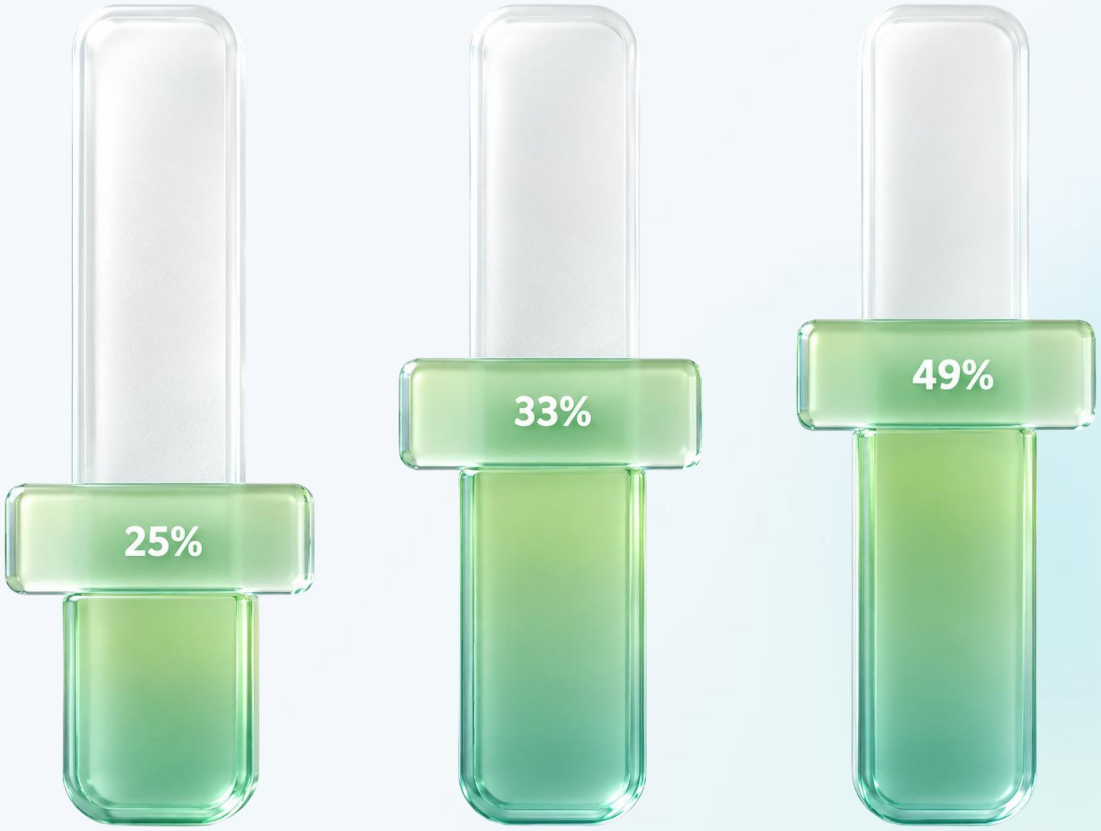
清洁电力累计使用量

6.1 %

2025年清洁电力使用量占比

人才培养与发展

集团始终坚持以员工的健康和安全为首要任务，确保其工作环境安全可靠



女性董事占比　独立董事占比　女性员工占比

100%
员工培训率

0
健康安全法律投诉或诉讼

0
因工死亡人数

0
贪污舞弊案件

6H
员工培训率

0
童工和强制劳工的违规个案

0
因工伤损失天数

0
员工歧视事件发生次数

数据来源：公司2025年年报

可持续供应链

采购管理制度建设

制订完善的采购制度并执行：《采购作业程序》、《采购管理制度》和《采购控制程序》

供应商评估

对供货商展开定期评估，评估标准包括价格可取性、供货及时性、质量适用性、包装完好性、服务态度及交货便捷性，并将评估结果记录在《供货商评价表》中，不合格的供货商将会从名录中除名



供应商准入流程规范

采购部门根据《采购计划表》开展工作，供应商需通过 质量、商誉、生产设备 三方面的严格评审，合格后方可录入《合格供应商名录》

绿色供应链建设

重视供货商在环境和社会方面的表现，鼓励供货商积极采取可持续发展的措施

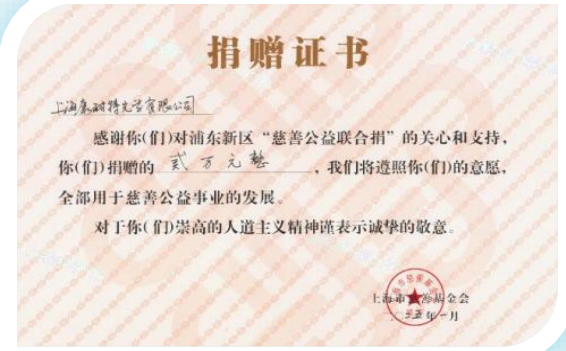
慈善公益



2026年4月，集团应邀参与由史宾士基金、博爱基金联合发起的“博爱中原2026”志愿服务团队走进少林友谊学校活动，作为爱心捐赠企业和公益践行者加入公益行列，为全校师生进行细致的视力筛查与科普，为全校师生送上春日健康关怀，助力学生身心健康成长



2025年，集团参与了由中国眼镜协会主办的2025敦煌「爱眼护眼」公益捐赠活动。我们的专家团队为敦煌研究院的工作人员及当地群众提供了专业的视力健康公益服务，包括验光配镜、眼疾检查、视力健康筛查、眼部保健知识分享等。我们亦向敦煌研究院的工作人员讲解爱眼护眼小知识，并介绍了康耐特镜片的光学性能和耐用性能



自2021年上市以来，集团持续关注并支持社会公益事业发展，通过多元渠道进行精准捐赠,积极向多家慈善机构捐赠现金及光学树脂镜片，累计价值超660万元人民币，助力慈善工作发展

多年来，集团一直秉持「科技改变视界 ，专业成就未来」的理念，始终致力于履行企业社会责任，助力公益反哺社会

投资者关系资讯



凭借在眼镜镜片行业的丰富经验和领先技术能力，我们的销售网络遍及全球90余个国家及地区，包括但不限于中国、美国、日本、印度、澳洲、泰国、德国及巴西等

股票代码

HK香港联合交易所: 2276.HK

联络投资者关系部门

地址：中国（上海）自由贸易试验区临港新片区宏祥北路83弄1-42号35幢4层

公司网站: https://www.conantoptical.com

投关部门邮箱：irconant@conantoptical.com

投资者关系官方微信

Note: Capacity as of end 2025

康耐特

谢谢

THANK YOU