

# 聚焦细分市场闯出一片“新光景”

## 弘景光电以专业光学镜头突围,在“小众”赛道上跑出“加速度”

统筹/黄凡 采写/本报记者 高倩荷

6月11日,“智能影像第一股”影石创新成功登陆上交所科创板。作为科创板首位“90后”创始人,影石创新董事长刘靖康手持最新发布的全景相机 Insta360 X5,以科技产品替代传统敲锣槌敲响了上市铜锣。而作为影石创新重要供应商之一的广东弘景光电科技股份有限公司(以下简称“弘景光电”),已于今年3月抢先登陆创业板,在资本市场迈出了重要一步。

公开财报显示,2024年,弘景光电营业收入达10.92亿元,较2023年度增长41.24%,净利润达1.65亿元,较2023年度增长41.91%。当多数光学企业还在传统赛道内卷时,弘景光电却以一枚枚聚焦细分场景的专业光学镜头闯出一片天,成为中山科技创新军团的又一标杆。6月16日,记者走进位于中山火炬高新区的弘景光电,探寻其凭借差异化策略突出重围的市场发展之路。



弘景光电的自动化生产线。

本报记者 余兆宇 摄

高精度光学检测系统,在20倍物镜下测量精度达0.75微米,帧率达20fps,可兼顾半导体级的AOI和PL检测模式,这类专精特新产品正是弘景光电获得国家级专精特新“小巨人”称号的关键。

这种聚焦细分领域的策略带来了显著的市场回报:在全景相机镜头领域,弘景光电全球市场占有率稳居前列;车载镜头在国内新势力车企中的渗透率逐年提升;智能家居镜头成为Ring、Blink等欧美中高端品牌的核心供应商。

### ■将“小众”选择转化为核心增长极

“在东莞信泰光学工作时,我就意识到光学产业不能只盯着传统电子领域。”20世纪90年代,赵治平进入东莞信泰光学公司上班,这是国内第一家做光学光电的企业,培养出了大批光电领域的专业人才。其后,赵治平又先后在凤凰光学、舜宇光学等光学产业龙头企业内担任高管,积累了丰富的产业洞察力和业内资源。

“2012年创业时,数码相机镜头市场已达顶峰,安防监控刚起步,而智能手机摄像头的爆发还未显现。”赵治平在采访中回忆起在创业初期,当时核心团队做了一个关键判断:智能硬件与互联网连接的趋势将催生新需求。这种预判让企业避开了手机镜头的红海竞争,转身投入行车记录仪、智能家居、运动相机摄像头等新兴领域。

布局的前瞻性在数据中得到印证:2024年弘景光电智能汽车类产品营

2.29亿元,同比增长30.79%;智能家居与全景/运动相机业务合计营收8.52亿元,同比激增44.49%。与全景相机全球龙头企业影石创新建立长期合作,甚至早期为小米智能家居提供光学模组,为360行车记录仪、腾讯运动相机等创新产品提供硬件支撑。这些在创业初期看似“小众”的选择,如今已成为弘景光电的核心增长极。

选择中山火炬高新区作为创业基地,同样体现弘景光电战略眼光。“这里有凤凰光学、舜宇中山等企业形成的人才池,玻璃镜片、结构件等配套成本比珠三角其他地区低15%至20%。产业集聚也摊平了物流成本。”赵治平说,弘景光电能成为年产值10亿元的精密制造中心,印证了中山光电光学产业集聚带来的孵化能力。

### ■研发驱动:让创新基因融入企业血脉

指尖上的水滴正缓缓滴落在车载镜头镜片上,在200倍显微镜下,水珠以110°的接触角形成完美弧面——这不是物理实验课,而是弘景光电研发实验室里测试镜头疏水性的日常场景。“这种疏水处理能让镜头在暴雨中保持清晰成像,是智能驾驶镜头的关键技术之一。”弘景光电的光学研究员向记者介绍。

通过一组数据,我们可以窥见弘景光电的研发决心:2024年研发投入6,737.93万元,连续三年研发费用占营收比超6%,而近三年研发费用复合增长率达54.94%;截至2024年末累计获得专利

291项,其中发明专利128项。

“公司同时为客户提供光学镜头和摄像模组,相对于光学镜头而言,摄像模组需要采购电子元器件等材料进行组装,价值量更高,因此公司研发费用占营业收入的比例略低于只提供光学镜头的厂商。”赵治平解释,“但研发不是为了炫技,而是让技术真正服务于场景。”

据悉,弘景光电建立了光学、机构、电子、算法“四位一体”的研发体系,目前拥有229人的研发团队,与长春理工大学中山研究院等机构共建研发平台,并设立博士后科研工作站。这种“产学研用”相结合的模式,让企业在玻塑混合技术、超高清成像、温度补偿等领域形成核心技术群。

“公司自成立以来,培养了很多细分领域的研发核心人员,他们在光学领域中各有所长,在自己的岗位上发光发热。”赵治平自豪地说道。团队中既有深耕光学设计的资深专家,也有算法工程师,复合型人才的配备,使弘景光电在光学—电子融合设计中占据先机。

站在上市新起点,弘景光电正将目光投向更广阔的未来。其在研的AI眼镜模组、工业机器人视觉系统等项目,已瞄准元宇宙、智能制造等前沿领域。弘景光电的故事折射出“中山智造”的突围路径:在时代变革中洞察趋势,在细分领域里锻造锋芒,用持续创新书写价值。当更多这样的专精特新“小巨人”崛起,“中山智造”转型升级的底气必将更加充足。

### ■聚焦细分领域,成功实现突围

“12亩的园区创造了10亿元产值。”弘景光电董事长赵治平介绍,在光学镜头这个高度标准化的行业里,弘景光电选择了“不走寻常路”——不做全品类供应商,通过掌握领先“核心技术”,在全景/运动相机、智能汽车、智能家居三个细分领域做到极致。

在全景/运动相机领域,弘景光电研发的4800万像素超广角镜头,采用玻璃与玻璃非球面镜片混合结构,实现200°上视场角,重量比传统产品减轻30%,结合棱镜采用了折弯结构实现小型化。这种“超广角、高像素”的设计,击中用户追求高清和便携的核心需求,也使得公司成为影石创新等头部品牌的核心供应商。

在智能家居领域,弘景光电是国内较早采用玻塑混合技术的公司。其开发出F1.0大光圈镜头,在日夜共焦、无热化等方面表现突出,在夜视效果与超薄设计上形成技术壁垒,在一众传统产品中“突围”。而在工业检测领域,其研发的

## 中山开出首张“即买即退”申请单 顾客足不出店可办退税

本报讯(记者 杨健 通讯员 何杰辉)“购完物,现场就能退税,太方便了!”6月17日,在中山市石岐街道万象汇一楼的华为智能生活馆退税商店,来自美国的境外旅客在工作人员的指引下,扫码完成“即买即退”申请流程,并当场收到退税款。这是中山首单“即买即退”业务。

境外旅客购物离境退税政策,是指境外旅客在离境口岸离境时,对其在退税商店购买的退税物品退还增值税的政策。

“即买即退”作为离境退税政策的优化升级版本,极大提升了退税便捷性。当天,该旅客只用几分钟便完成了退税申请。“以前要等到离境时在机场排队办理,现在购物后当场就能退税,省时又省心!”他兴奋地展示手机中的到账提醒。

这位旅客体验的正是国家税务总局今年4月在全国推广的离境退税“即买即退”服务,将退税环节从“离境时”前置至“购物时”,退税起退点从500元下调至

200元,让境外旅客更直观感受退税实惠。

自深中通道建成通车,中山市依托粤港澳大湾区黄金内湾的独特区位优势,吸引境外旅客前来旅游消费。自国家税务总局颁布离境退税“即买即退”服务相关公告后,市商务局迅速响应,联合市税务局、石岐街道办、农业银行中山分行等多个部门组建“攻坚专班”,推动“即买即退”服务措施早日落地。针对申报企业,专班量身定制“一企一策”的服务机制,从商店

备案登记到操作技能培训,全流程提供精准服务,确保商店熟练掌握退税单开具、预授权操作等关键流程。

目前,石岐万象汇一楼的华为智能生活馆和石岐大信新都汇B座一楼的大疆授权体验店,已成为中山市首批“即买即退”商店。“无人机、运动相机等很受外国友人青睐。”大疆店工作人员告诉记者,这些产品价格原本就比国外有优势,再加上可享受离境退税优惠,整体下来对外国游客更有吸引力。