

广东奥普特科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-010

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 ☒现场参观 ☒其他线上会议、券商策略会
参与单位名称	Ai-Squared Management Limited、Antipodes Partners Limited、Balyasny Am,Hk、Baring Am.Hk、Bea Union Investment Management Limited、Cathay Life Insurance Co., Ltd.、China Orient Asset Management (International) Holding Limited、Comgest Sa、Fil Fund Management Limited、Gate Capital Management、Grand Alliance Asset Management Limited、Gsam Gems Team – Hong Kong、Ishana Capital Limited、Keystone Investors Pte. Ltd.、Lazard Asset Management LLC、Macquarie、Manulife Im.Hk、North Rock Capital Management, LLC、NS Partners Ltd、Pictet Am,Hong Kong、Point72 Asset Management, L.P.、Polar Capital LLP、Principal Financial Group, Inc.、RBC Im,Hk、Trivest Advisors,Hk、Trivest Advisors, Shg、Value Partners Limited、富瑞集团、国信证券、海富通基金、金鹰基金、麦格里、美银、南方基金、平安基金、鹏华基金、日兴证券、申万宏源、天风证券、中信建投。
时间	2025 年 5 月 15 日-2025 年 5 月 16 日
地点	广东省东莞市长安镇长安兴发南路 66 号之一、线上会议
公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：许学亮先生 证券事务代表：余丽女士
投资者关系活动主要内容介绍	问题1：2025 年公司业绩增长目标？是否含收购并表？ 回答：公司管理层根据既定的发展战略和股权激励计划，制定了明确的业绩目标：以 2024 年营业收入为基数，公司 2025 年度营业收入增长率不低于 20%。其中营业收入均以公司会计年度审计报告所载数据为准，收入统计口径与 2024 年一致（即不含新增主体收入）。故收入增长目标不含公司收购并表所带来的相关主体收入。 公司将继续在研发方面加大投资力度，在运营层面加强管理与成本控制，保持 2025 年营业收入增长的同时，净利润增长率不低于营业收入增长率。 公司业绩目标不代表公司对 2025 年度的盈利预测，目标能否实现取决于经济环境和市场状况的变化等因素，存在一定的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

	问题2：介绍下公司的行业应用经验和数据积累优势？ 回答：机器视觉的下游应用非常广泛，几乎涉及国民经济的方方面面。即使在某一具体领域的应用，也会因下游的生产工艺、被摄对象的具体材质特点等不同，而有较大差别。因此，完善的机器视觉解决方案对下游客户而言至关重要。而设计有效的机器视觉解决方案，需要大量的行业应用经验积累，绝非一朝一夕所能形成。 公司在机器视觉领域深耕多年，特别是在 3C 电子、锂电等行业，公司与国内外知名设备厂商和终端用户保持着长期稳定的合作，拥有丰富的机器视觉产品的设计、应用案例库。深厚的案例积累，奠定了公司在相关领域的优势地位，形成了较高的技术壁垒，能有效保障公司在行业内的竞争优势，并为公司不断扩大产品应用范围、持续提升市场份额提供了有力支撑。此外，工业 AI 将深刻改变机器视觉行业的技术发展，而行业数据是工业 AI 技术的基础。工业 AI 需要通过大量数据对人工智能模型进行训练，不断对模型进行调校和优化，最终使机器能够像人类一样自动作出判断并达到满足实际应用要求的准确率。公司经过多年的专业化经营，在 3C 电子、锂电等行业积累了大量的数据，有助于公司迅速对模型进行调校和优化，提高模型输出结果的准确率和响应速度，在机器视觉的工业 AI 技术领域抢占发展的高地。 公司通过大量行业方案积累，逐步开始建立分行业方案、产品、交付的标准化。目前公司机器视觉解决方案广泛应用于 3C 电子、锂电、汽车、半导体、光伏、食品、医药、烟草、物流等多个行业。 问题3：公司通过哪些举措提升产品标准化水平？ 回答：当前机器视觉正加速渗透工业制造、智能检测等多元化场景，市场需求呈现精细化、专业化趋势。公司将充分利用过去在视觉领域积累的丰富场景和行业经验，据此推动技术成果向标准化、模块化产品转化，将公司过去非标定制开发的视觉方案沉淀为通用产品，提升业务的规模化和可复制性，以进一步拓展中小客户市场，实现规模效应。 （1）定制与标准并行，兼顾多样市场需求，拓宽客户群体 一方面，公司会针对行业战略大客户提供定制开发服务，以此保持对行业前沿需求的敏锐洞察，获得规模效应与技术溢出；另一方面，公司将成熟方案产品化，推出标准版供更广泛客户使用。这种模式既能助力公司抓住大客户技术需求，提升技术实力、实现规模效应，又能以较低的增量投入服务更多中小型客户，扩大市场覆盖面。 （2）提升产品能力，拓宽销售渠道，大幅提升市场占有率
--	--

	基于产品标准化战略，公司将持续提升工业相机、智能读码器、3D 传感器等核心部件的产品能力。同时，公司以“产品市场化、品牌化”为核心进行战略升级，通过生态合作模式链接行业伙伴，共同探索机器视觉技术的应用价值与市场潜力，构建可持续发展的利益共同体。未来，公司将重点推进标准方案和标准产品的销售，从而拓展市场空间，大幅提升产品的市场占有率。 （3）工业 AI 助力智能化，提速产品和方案标准化推广 工业 AI 等新技术的发展正在提升生产过程的智能化程度，为标准方案的大范围复制创造了有利条件。过去，由于不同行业、不同客户的生产线差异较大，方案难以实现标准化复制。但如今，随着 AI 算法自适应能力的增强以及视觉系统对场景通用性的提高，只需较少调整就能适配不同应用，有利于公司将成熟方案打包成标准产品进行推广。 问题4：除了工业制造领域外，公司是否有人形机器人领域拓展规划？ 回答：随着技术和市场的演进，公司也在积极探索更广泛的新兴领域对视觉技术的需求。其中既包括对现有工业领域更深层次、更全面的渗透，也包括向泛工业、消费级产业的拓展。公司充分发挥在工业机器人领域长期积累的经验和技術优势，关注人形机器人等新兴热点领域对机器视觉的需求。公司已经基于自身成熟的 3D 视觉（如结构光、TOF 等）和 AI 算法技术，以及目前成熟的核心传统视觉模组产品能力，着手研发面向人形机器人等新型终端的视觉模组和解决方案。在这一过程中，公司保持理性和克制，审慎评估市场成熟度和商业可行性，将相关研发定位为前瞻性布局，适度介入人形机器人视觉等话题领域。 管理层认为，人形机器人尚处于发展初期，短期内难以形成大规模市场，但视觉作为机器人感知的关键技术，公司进行预研有助于提前占据技术制高点。一旦未来条件成熟，公司可以凭借过去在工业机器人、协作机器人、应用场景辅助机器人的应用积累，提前布局迅速推出契合市场需求的产品。 问题5：公司未来的人员规划？ 回答：公司将持续优化人才结构，依托奥普特研究院、奥普特博士后工作站择优引进专业技术人才，加大研发投入，不断提高产品核心竞争力。另外，公司将持续招纳高水平的经营管理人才、市场策划和营销人才，扩充销售服务团队，保障市场开拓和客户服务能力。此外，公司将进一步完善员工绩效考核机制，优化激励机制和分配方式，充分调动员工积极性与创造性，激励人才充分发挥自身优势，增强公司的凝聚力
--	---

	与向心力，保证公司的持续健康发展。 问题6：公司未来 AI 技术重点发展方向？ 回答：公司现已有 DeepVision3、Web 版（Cloud 版）AI 平台两款基于人工智能工业的视觉软件，以卓越的技术创新、出色的产品特性及广泛的产业落地能力，为智能制造注入强大动力，助力产业迈向新高度。这两款产品从底层算法的高效突破，到中间层软件的稳定易用与智能化升级，再到上层行业的深度应用，充分展现了技术与产业融合无限潜力。 未来，公司将聚焦轻量化、高精度与一站式解决方案，致力于提升技术的实用性与产业覆盖面。一方面，通过模块化配置打造更轻量化的视觉方案，实现检测、分类、匹配、定位与边缘检测等多种功能；另一方面，依托海量工业数据与充足算力，优化模型架构与推理策略，开发精准匹配、跟踪、计数与检测的通用大模型，增强复杂场景下的鲁棒性与智能化水平。同时，公司将推出高质量的工业 AI 生成平台，覆盖数据挖掘、知识梳理、半自动标注、用户确认、一键训练、模型调配与批量部署的全流程闭环，实现从数据准备到模型上线的无缝衔接，为工业智能化提供高效便捷的整体解决方案，全力推动工业 AI 技术在更多应用场景中落地生根。
说明	投资者接待活动过程中，公司管理层积极回复投资者提出的问题，回复的内容符合公司《信息披露管理制度》等文件的规定，回复的信息真实、准确，不涉及应当披露的重大信息。
附件清单（如有）	无