

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：2025-011

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/> 特定对象调研 <span style="float: right;"><input type="checkbox"/> 分析师会议</span>  <input type="checkbox"/> 媒体采访 <span style="float: right;"><input type="checkbox"/> 业绩说明会</span>  <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <span style="float: right;"><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观</span>  <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>券商策略会</u></p>
<p>参与单位名称</p>	<p>Aberdeen Standard Investments - Hong Kong、Blackrock - China、Fidelity International - China、Fullerton Fund Management - Singapore、Hsbc Global Asset Management Holdings (Bahamas) Limited (Agt)、J.P. Morgan Asset Management - Hong Kong、Jennison Associates, LLC、Marble Bar Asset Management Llp、Millennium、Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited、Morgan Stanley Inv Mgt - Singapore、Pictet &amp; Cie (Europe) S.A., London Branch、T. Rowe Price - Hong Kong、TT International、博时基金、长城基金、东方财富、国君证券、华源证券、摩根大通、诺安基金、泰康资产、恒生前海基金、同泰基金、易方达基金、濠泽资本、中金公司、中信建投。</p>
<p>时间</p>	<p>2025 年 5 月 22 日-2025 年 5 月 23 日</p>
<p>地点</p>	<p>广东省东莞市长安镇长安兴发南路 66 号之一、线上会议</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>问题1：介绍下公司 2024 年分行业业绩情况？</b></p> <p>回答：2024 年，公司实现营业收入 91,137 万元，较 2023 年下降 3.44%。2024 年面临下游行业资本支出景气度不足的挑战，公司业务和产品依然显示出核心竞争力，营收波动较小。表明公司多元化的产业布局和市场调节能力在一定程度上缓冲了部分行业的下行压力。</p> <p>2024 年，在 3C 行业，公司营收达到 58,478 万元，同比增长 0.74%。尽管 3C 行业整体复苏不甚显著，主要客户资本开支收紧，产线投入减少，但公司凭借持续的技术创新、产品线拓展以及对客户需求的深度挖掘，实现了该领域收入的微幅增长，进一步印证了公司在 3C 领域的技术和产品优势。目前公司产品在 3C 核心大客户相关产业链收入持续稳居国内同类视觉产品首位。</p> <p>2024 年，在锂电行业，公司收入为 20,908 万元，同比下降 19.72%。锂电行业仍处于下行周期，客户资本开支从“扩规模”转向“提效率”，需求疲软。公司依托已有的市场份额和客户基础，加大 AI+解决方案投</p>

入，凭借技术优势部分抵消了行业周期波动带来的负面影响，持续巩固在锂电行业的视觉领先地位。

2024 年，公司业务在半导体行业和汽车行业呈现出强劲的增长态势。公司在半导体行业收入达到 5,081 万元，同比增长 44.08%；在汽车行业收入达到 3,210 万元，同比增长 89.95%。两个行业的显著增长，凸显了在国产替代趋势下，未来机器视觉行业及奥普特的巨大增长潜力。公司凭借技术优势和本土化服务，正逐步攫取海外竞争对手的市场份额。

**问题2：公司如何开拓海外市场？**

回答：开拓海外不仅直接带来新增市场空间，更能够对标国际一流竞争对手，提升自身技术和产品的竞争力。目前，海外发达国家和地区的自动化程度普遍较高，各产业链和生产环节相对标准化且成熟。公司通过组建专业的全球服务团队、积极与当地有影响力的企业建立战略合作伙伴关系、打造符合当地特色的本土化服务体系，持续在欧洲、东亚、东南亚等地拓展业务。

通过上述措施，公司既能服务当地客户、参与国际竞争，又能与国际领先视觉企业对标，发现差距并改进技术。同时，公司在海外项目中接触到高标准应用需求和复杂场景，这有助于锻炼团队并催生新的产品创意。当国内客户有更高要求或面临进口替代场景时，公司可凭海外经验提供本土方案实现替代，为国内业务升级提供支撑，确保公司在国产替代进程中的技术领先。

**问题3：除工业制造领域外，公司是否有人形机器人领域规划？**

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4：东莞泰莱与公司在产品及业务等方面具有哪些协同性？**

回答：机器视觉与运动控制技术均为工业自动化的核心技术。机器视觉与运动控制的结合可有效打破传统控制流程，简化系统架构、提高处理速度，实现了自动化行业更高效的集成发展。随着机器视觉在工业自动化特别是高端制造行业如消费电子、新能源、汽车、半导体行业的不断渗透，运控产品与机器视觉产品的结合变得更为紧密。公司在视觉整体解决方案上不断加强与运动控制的配合，旨在为客户提供更具竞争力的自动化解决方案。

业务市场拓展方面，公司客户与东莞泰莱目标客户群体一致，可以充分发挥协同效应。公司将结合现有客户体系及自动化行业应用优势，进一步打开机器视觉及运动部件产品的应用场景。产品生产方面，公司将通过采购整合等措施，降低产品生产制造成本，提供更具行业竞争力的产品。研发方面，公司将继续坚持软硬件一体化投入。公司将和东莞泰莱一起持续拓展直线电机之外的相关硬件产品，同时也将将在硬件产品基础上，结合公司软件算法优势，进行驱动及驱控一体等技术研发投入，开发相关软件应用平台，打造公司具有核心竞争力的运动方案解决能力。

公司通过并购东莞泰莱，有效拓宽了产品线，强化了视觉方案解决能力。未来运动方案解决能力与视觉方案解决能力相结合，将进一步巩固和提升公司的市场竞争力，拓宽机器视觉、运动部件产品的应用场景，发掘更多业务机会及客户资源，为客户自动化、智能化的发展提供助力。

**问题5：2025 年公司收入增长目标？是否包括收购公司贡献？**

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

	<p>广大投资者注意投资风险。</p> <p><b>问题6：机器视觉市场规模？</b></p> <p>回答：GGII 数据显示，2023 年中国机器视觉市场规模 185.12 亿元（该数据未包含自动化集成设备规模），同比增长 8.49%。GGII 预测，至 2028 年我国机器视觉市场规模将超 395 亿元。长远来看，随着下游行业恢复增长、制造业自动化及智能化进程的加速、机器视觉技术升级、产品应用领域拓展，我国机器视觉行业规模将进一步增长。</p>
<p>说明</p>	<p>投资者接待活动中，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。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>