

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：2025-019

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 <u>券商策略会</u>
参与单位名称	爱建证券资管、安徽江控创富私募基金、北京市星石投资、电科投资、东方金牛投资、方正和生投资、方正证券、高翔众安、国海证券、国金证券、恒安标准人寿保险、华福证券、华泰柏瑞基金、华泰证券、上海君和立成投资、上海瀛赐私募基金、西部利得、长城基金、中电科投资、中国人保资产、众安在线财产保险、中金基金。
时间	2025 年 8 月 28 日-2025 年 8 月 29 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：公司锂电行业收入增幅较大的主要原因？ 回答：2025 年上半年，公司锂电行业收入 16,686 万元，同比 2024 年上半年增长 49.35%。当前锂电行业呈现稳定复苏态势，推动公司相关业绩显著回升。2025 年上半年，公司持续深化头部电池客户合作，同时积极拓展海外市场项目，业务覆盖动力电池、消费类电池及储能电池等多元领域。这一长期战略布局进一步丰富了下游应用场景，有效降低单一市场波动对业绩的影响，推动业务结构多元化程度显著提升。 问题2：公司深耕机器视觉二十年，具备哪些竞争优势？ 回答：作为国内机器视觉行业龙头企业，公司凭借全系列产品线覆盖、多年行业深耕积累及显著的本地化服务优势，在竞争中占据领先地位。公司拥有国内最完整的机器视觉核心软硬件产品矩阵，自主产品线覆盖度稳居行业首位；深耕机器视觉领域多年，积累了 3C 电子、锂电、汽车、半导体等重点行业的深度应用经验，解决方案适配性与客户粘性显著优于行业平均水平；相较海外同行，公司依托本土化服务网络，在交付效率、成本控制及场景适配上形成明显的差异化优势。 在工业自动化领域，公司将持续深化技术优势，同时拓展产品与能力边

	界，进一步巩固行业地位。一方面，聚焦 3C、锂电、汽车及半导体等重点领域，延展产品技术链条，提升单客户价值量；另一方面，在保持直销优势的基础上拓展经销渠道，进一步扩大市场覆盖率；同时，持续推进全球化布局，以高性价比产品服务海外市场；此外，通过标准化产品及方案优化运营效率、放大规模效应，并加大工业 AI 等技术研发投入，保持技术创新与产品竞争力。在行业高速增长与国产替代加速的双重机遇下，公司有望凭借深厚的技术积累、丰富的行业经验及清晰的战略路径，持续提升市场份额，实现业绩稳健增长。 问题3：今年上半年公司宣布布局智能机器人，想请问下目前公司在该领域的人员、产品做了哪些布局，以及未来的规划有哪些？ 回答：依托在工业自动化领域的技术和经验积累，公司将智能机器人确定为战略级新兴业务方向，目标成为机器人感知层核心方案的供应商。 目前，公司通过系统性布局和资源整合，已构建起完整的机器人视觉解决方案体系，并取得突破性进展。2025 年上半年，公司成立机器人事业部，汇集了来自于行业顶尖的研发、销售和技术支持专业人才；同时持续加大对机器人领域的研发投入，为技术创新提供了坚实保障。 在核心技术方面，公司将工业现场积累的先进视觉技术（如高精度定位、缺陷检测、动态目标跟踪等）迁移应用至机器人场景，围绕各类机器人可移动终端的环境感知、定位导航和人机交互需求，公司已布局 dToF 相机、iToF 相机、双目结构光和激光雷达四大产品方向，全面覆盖机器人“视觉感知”所需的关键视觉部件。随着“视觉+AI+机器人”协同效应的逐步释放，公司业务有望向更高价值领域升级。 面向未来，公司将在机器人领域继续保持高投入与高标准：一方面扩充团队，引进顶尖人才，加强组织能力建设；另一方面加大研发预算，聚焦 dToF、iToF、双目结构光、激光雷达等核心传感产品的自主研发设计，不断迭代升级。 问题4：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5：公司上半年收购公司业绩贡献如何，未来如何规划？ 回答：今年上半年并表子公司东莞泰莱营业收入贡献 3,726.17 万元，归母净利润贡献 273.47 万元。东莞泰莱自二季度起纳入合并报表，目前正逐步与母公司现有业务深度融合：通过将公司的视觉技术与东莞泰莱的精密传动技术相结合，进一步拓宽公司下游客户的应用需求，推动“视觉+运动”的协同销售。目前东莞泰莱机器人关节模组产品已在送样过程中，未来还会继续加大空心杯电机、无框力矩电机等人形机器人关键部件的投入。 问题6：公司是否有信心实现全年业绩目标？ 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%。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。 截至目前，公司经营情况良好，管理层对完成上述年度目标保持坚定信心。同时，对于未来几年持续实现股权激励计划所设定的分年度业绩目标，公司已做好充分准备。在订单储备、产能布局、新品推出以及市场拓展等方面，公司均按计划有序推进，为业绩达标提供了坚实支撑。
--	---

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