

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：2025-020

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	Aberdeen Investments、Abu Dhabi Investment Authority、Aegon-Industrial Fund Management、ApaH Capital、Artisan Partners Asset Management Inc、Balyasny Asset Mgmt、Barings、BlackRock (Hong Kong) Ltd、Bosera Asset Mgmt (Intl) Co Ltd、Capital Group、Charles Lim Capital Ltd、China Pinnacle Equity Mgmt、Cloud Alpha Capital Mgmt E Fund Management、Fairchain Capital Mgmt Ltd、FIL-Hong Kong、Goldman Sachs Asset Management、HSBC Global Asset Mamt Ltd、Jennison Associates、JPMorgan Asset Mgmt (Hong Kong) Ltd、Lazard Asset Mgmt LLC、Luxence Capital Ltd、Manulife Inv Mgmt (Hong Kong) Ltd、Marshall Wace Asia Ltd、Nomura Asset Mgmt Hong Kong Ltd、Oddo BHF SCA、Olayan Invs Singapore Pte Ltd、Ovata Capital Management、PAG Capital-Hong Kong、Panview Capital、Point72 Asset Management、Point72 Hong Kong Ltd、Polunin Capital、Polymer Capital Mgmt (HK) Ltd、Schonfeld Strategic Advisors - Hong Kong、Temasek、UBS、Vontobel Asset Mgmt Zurich、Yiheng Capital Mgmt LP、百嘉基金、富国基金、光大证券、汇丰前海、金鹰基金、泰康资产、天风证券、物产中大投资、相聚资本、源乐晟、长城基金、智能创投、中金基金。
时间	2025 年 9 月 4 日-2025 年 9 月 5 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：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2：公司举办全球生态伙伴大会的总体规划及进展？ 回答：当前，机器视觉技术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。AI 融合工业质检推动机器视觉加速革新，其发展态势与全球制造业变革深度耦合。基于此，公司启动产品化战略升级，推动技术成果向标准化、模块化产品转化，强化品牌价值与市场覆盖能力，以更敏捷的方式响应客户需求，实现技术与服务的规模化价值输出，助力全球制造业智能化升级。 2024 年，公司成功举办 4 场以“共话工业相机与机器视觉&共探生态发展”为主题、以工业相机产品为依托的生态合作沙龙探讨会，吸引了 160 家企业参与，深入探讨技术趋势与商业机遇。 2025 年，公司将进一步扩大生态布局，计划在东莞、成都、苏州、北京、武汉等国内核心城市，以及日本、德国、马来西亚、韩国、美国等国际市场举办系列生态活动，深化全球合作伙伴关系。作为机器视觉领域的先行者与引领者，公司依托 20 年的技术积淀，打造了“视觉+传感+运控+AI”的多维技术闭环，并通过软硬件产品的开放兼容，与生态伙伴实现深度协同创新。未来，公司将继续以开放生态释放技术潜能，以资源共享拓展商业边界，携手全球合作伙伴，共同推动千行百业的智能制造升级，让创新技术真正赋能产业变革。 问题3：公司 AI 相关项目业务进展情况？ 回答：2025 年上半年，公司工业 AI 产品相关项目收入达 8,733 万元，较去年同期增长 363.00%，充分体现工业 AI 技术已在公司产品和解决方案中得到广泛应用，为机器视觉业务注入了强劲增长动力。 机器视觉是智能制造的关键环节，其与人工智能技术结合的前景十分广阔。工业 AI 技术使机器视觉的应用超越了传统的缺陷检测，拓展至识别分类、精确测量、引导定位等更广泛领域，尤其能胜任传统算法难以处理的复
--	--

	杂、随机性强的检测任务。越来越多行业龙头客户将 AI 技术视为实现提质增效的重要手段，主动寻求生产过程的智能化升级。机器视觉作为工业 AI 最重要的载体之一，其功能特点契合制造业客户“降本增效”的核心诉求。头部客户的示范效应以及从战略高度推动 AI 视觉应用，正加速机器视觉在整个产业链的渗透。在实际案例中，公司研发的 AI 视觉软件平台已成功应用于头部行业客户过去主要依赖人工的领域，展示了“AI+视觉”结合的巨大潜力，为 3C、锂电、半导体等众多行业的智能化转型提供了强大助力。 问题4：介绍下公司海外市场开拓进展？ 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。公司组建专业的全球服务团队，与当地有影响力的企业建立战略合作伙伴关系，积极在日本、德国、马来西亚、韩国、美国等国际市场举办系列生态活动全球生态伙伴大会，打造符合当地特色的本土化销售和服务体系，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5：介绍下公司 2. 5D 相位偏折视觉系统？ 回答：2D 视觉难以清晰捕捉高反光、透明材质上的三维特征缺陷；3D 视觉 XY 轴分辨率有限，检测微小缺陷容易丢失细节。2. 5D 相位偏折视觉系统突破局限，从“看光强”走向“看深度”，精准检测高透、高反材质上的凹凸、划痕等微米级缺陷，具备高精、高速、便捷、智能、灵活等特性，具体来看： （1）高精：相机协同程控光源，结合 PMD 技术，实现单次 2. 5D 成像同步生成 8 张不同算法结果图，精准呈现划痕、凹凸、脏污等各类缺陷细节； （2）高速：PMD 程控光源 LED 系列支持 200KHz 超高速投射频率，超越国外同类产品 30%；配合高并行处理架构与 CPU 加速算法，合成效率提升 40%，大幅缩短单工件检测时间与整体 CT 周期； （3）便捷：集成光源、成像系统及智能视觉软件的完整解决方案，告别选型烦恼；集成光源、成像系统及智能视觉软件的完整解决方案，告别选型烦恼；成像设置、算法优化与设备管理操作集成于同一界面，无需跳转切换，
--	---

	调试更方便； （4）智能：可搭载 DeepVision3 深度学习平台，轻量化模型设计，缩短训练与部署周期；依托强大算法数据库，高效、精准输出分类结果； （5）灵活：支持多规格视野选配（标准 150mm/300mm/500mm，支持非标定制）与多种照明方式，灵活适应不同测量场景和物体特性；系统兼容面阵 30 万-1.5 亿、线阵 2K-16K 像素分辨率相机，满足从精细检测到大幅面高速扫描的应用需求。 问题6：未来支撑公司业务持续增长的动力有哪些？ 回答：（1）机器视觉在各行业的渗透率将继续提高 纵观国内及全球市场，制造业智能化改造的深化都将带来对视觉系统需求的刚性增长。从中国市场看，近年来中国已成为全球机器视觉最活跃的地区之一，国内市场空间广阔。国际市场方面，工业 4.0 和智能制造在欧美、日本等发达国家同样是大势所趋，对高端视觉检测、测量和控制的需求与日俱增。公司作为行业一员，将顺应这一全球潮流，在技术和市场上做好准备，分享到行业增长红利。 （2）客户对机器视觉价值的认知和重视将进一步提升 随着越来越多成功案例的出现，机器视觉在提升产品质量、降低成本方面的效果得到验证，会有更多企业将视觉方案纳入生产必备要素。这将带来存量客户深度提升和增量客户拓展的双重机遇。 公司一方面将通过提供优质服务和解决方案，发掘现有客户更多需求，提升单客业绩贡献；另一方面也将加大市场教育和推广力度，拓展尚未使用视觉技术的客户群体，扩大整体市场规模。 （3）工业 AI 技术的持续迭代将不断赋能机器视觉产品升级 随着制造业智能化转型加速，工业质检、设备预测性维护等场景对视觉系统的实时性与精度要求日益严苛。工业 AI 技术的持续迭代将不断赋能机器视觉产品升级。未来可以预见工业 AI 算法将更加高效，使机器视觉系统变得更智能、更易用。这些技术进步有望催生更加丰富的应用场景。公司将保持对前沿技术的高度关注和投入，确保自身产品始终处于技术发展的前列。 （4）全球化布局助力公司持续实现国产替代 机器视觉产品和应用场景的非标属性，带来了公司方案和产品较高的技术壁垒及全球竞争力。过去海外成熟的机器视觉公司占有率较高的行业，如半导体、汽车等行业，随着国内投资的持续加码将带来机器视觉国产替代新的机会。同时，关税所带来的影响将促使国内考虑供应链的稳定性和安全性，公司可以此拓展国内院校、科研机构的国产替代市场。
--	---

	未来公司将加大海外市场开拓力度，进一步完善全球营销与服务网络。公司将持续寻找全球合作伙伴，拓宽海外销售渠道，充实海外本地化团队，提高对海外客户的响应速度和服务深度，持续提高公司业务的国际化水平和抗风险能力。 （5）公司自身的核心竞争优势将进一步巩固并转化为业绩 经过多年的投入，公司已经建立起了行业领先的技术平台和产品矩阵，打造光学、结构、电子、软件、算法、AI 技术与产品生态。凭借广泛的行业覆盖与客户资源，公司在各类应用场景中积累了深刻洞察力和敏捷交付能力。通过从项目制向标准化产品的商业模式升级，公司经营效能持续优化。随着规模效应释放，人均效能与盈利水平稳步提升，进一步反哺研发投入，形成创新驱动的良性循环。展望未来，具备核心技术壁垒、深厚客户积淀、完善产品体系及 AI 算法先发优势的企业将主导市场格局。公司着力构建“视觉+传感+运动+AI”产品矩阵，筑牢市场竞争护城河。
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