

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：2025-025

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	Allianz Global Investors、Amundi Asset Mgt、Balyasny Asset Management Lp、Bronte Capital、Cloudalpha Capital Management Limited、Company Limited、DWS、Fidelity International Limited (Fil)、Goldman Sachs Asset Management、Grand Alliance Asset Management Limited、Indus Cap Grp、J.P. Morgan、Man Group Plc、Manulife Asset Management、Ovata Capital Management、Pictet Asset Management、Pleiad Investment Advisors Limited、Polymer Capital Management Limited、Schroder Invest Management、Sumitomo Mitsui Ds Asset Management、T.Rowe Price Associates, Inc、博时基金、富荣基金、国信证券、华福证券、建信养老、路博迈、申万宏源、兴业证券。
时间	2025 年 11 月 20 日-2025 年 11 月 21 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2：公司在具身智能领域与哪些知名企业建立了合作关系？ 回答：作为机器视觉技术应用领先者，公司深耕工业自动化领域 20 年，构建了覆盖“视觉+传感+运动+AI”与具身智能的全栈产品矩阵。 近期，公司与全球顶尖的智能机器人公司越疆科技实现深度耦合，以 3D 视觉系统精准引导越疆高性能协作机械臂，实现“感知-决策-执行”全链路协同，共同打造出高精度、高节拍、高可靠性的物流自动化分拣方案。公司的 3D 视觉系统协同越疆高性能协作机械臂，在产线来料速度高达 400mm/s 的挑战下，实现单小时分拣量超 1500 件，准确率高达 99%以上。此次与越疆的深度合作验证了公司在视觉感知-机器人控制领域的卓越协同性能，更为后续解锁精密装配、自主导航等具身智能前沿应用奠定坚实基础。 公司将继续坚持“开放、协同、赋能”的理念，与更多优秀机器人企业携手同行，推动工业智造蓬勃发展，在具身智能蓝海中开拓无限可能夯实“产品+整体解决方案”双轮驱动战略，向产业链更高价值空间迈进。 问题3：介绍下公司今年新产品 SmartWorks 通用视觉软件？ 回答：SmartWorks 通用视觉软件集 1D、2D、2.5D、3D、AI、视频、运控 ALL IN ONE 的全功能平台，有效助力用户功能拓展、升级改造等应用需求；架构升级，将通讯、标定、流程独立模块化，使应用更高效便捷；全新的编程模式—首创引导式编程，零代码编程，让应用更简单，降低使用门槛；易用性方面，新增了组合算子功能，将功能模块进行组合，让方案更清晰的同时也增强了复用性，快捷调用；可读性方面，新增了方案管理和采集管理，可视化、模块化设计，使其更友好、更全面。 问题4：除了自身成熟的 AI 产品，公司如何与各界联合推动 AI 在制造业的规模化落地？ 回答：今年上半年，公司牵头成立东莞市新一代人工智能创新联合体，联合东莞市新一代人工智能产业技术研究院、华南理工大学、维沃移动通信有限公司、东莞新能德科技有限公司、广东拓斯达科技股份有限公司、东莞宜安科技股份有限公司、乔锋智能装备股份有限公司、开普云信息科技股份有限公司等多家单位，以及琶洲实验室、广东工业大学、广州大学、广东省智能机器人研究院、南开大学、东莞理工学院、华中师范大学等技术力量共同推动建设。
--	--

	联合体将以智能终端产业为切入口，以构建城市级工业大脑为目标，重点建设边缘智能计算网络，全面推进 AI 与工业制造的深度融合。为实现这些目标，联合体制定了包括技术优势整合、创新资源共享、科技成果转化、产学研深度合作以及工程师培育等全方位实施路径，推动东莞工业充分释放数据价值，加速实现智能化转型升级。 这一产学研融合的创新平台，将加速推动东莞向“AI 智造高地”迈进。既是响应国家人工智能发展战略的积极举措，也是行业领军者的使命担当。公司将充分发挥技术优势，整合各方资源，重点攻克高价值工业数据挖掘难题，构建产线级垂直模型库，打造大小模型协同的工业智能体矩阵。 未来公司将持续深化“产学研用”协同创新，携手各界合作伙伴，系统梳理、解决行业痛点问题，加速 AI 技术在制造场景的规模化应用。 问题5：公司如何通过优化销售模式，在扩大市场份额的同时，确保服务能力与客户需求相匹配？ 回答：公司的销售模式以买断式销售为主，主要向行业大客户提供软硬件产品及解决方案。随着公司产品线的持续扩张，公司逐步加大标准产品的销售。在以直销为主的销售模式下，公司未来计划逐步拓展标准产品的区域经销模式。 机器视觉是智能装备的“眼睛”和视觉“大脑”，是实现智能制造的重要核心部分。而机器视觉在我国兴起和发展的时间较短，客户对于机器视觉能够实现的功能和能够达到的效果有一定的疑虑；且机器视觉功能的实现受到多种变量的影响，一套高效的机器视觉解决方案的设计需要大量的经验数据，但机器视觉的使用者往往较难积累足够的机器视觉应用经验数据库。因此，在销售机器视觉部件过程中，为客户提供技术服务和支持尤为重要。 通过对行业特点的分析，结合公司自身的优势，公司计划未来建立起以向客户提供标准软硬件产品及解决方案的业务模式。未来规划以直销为主、经销为辅，对于大行业战略大客户，公司采用直销模式为主；对于中小型客户，公司以经销模式提供标准化产品和方案。 问题6：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。
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