

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：2025-026

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div><div><input checked="" type="checkbox"/>其他线上会议、券商策略会</div></div>
参与单位名称	光大证券、国金证券、国投证券、海南飞恒、华创证券、华福证券、华能贵诚信托研、交银基金、金田基金、雀石资本、深圳创富兆业、深圳豪世资本、深圳华尔资本、神采基金、万联证券、远望角投资、长乐汇资本、长沙稻香投研、招证自营、浙商证券、正兴资本国投、中汇资本。
时间	2025 年 12 月 18 日-2025 年 12 月 19 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	<p>问题1：公司产品在机器人领域有哪些最新应用？</p> <p>回答：近期公司参与了机器人学与仿生学国际学术会议 (IEEE ROBIO 2025)，携全栈视觉方案，驱动具身智能创新落地。公司通过双目/结构光相机、智能相机、红外测温模组、结构光相机、避障方案等提供覆盖“头部-手部-腰部”的全栈视觉解决方案，融合三维环境感知、实时目标识别与动态路径规划，为人形机器人构建“感知-决策-执行”的一体化能力。</p> <p>公司融合高精度三维检测与 AI 视觉，通过散斑结构光、DeepVision、SmartWorks 等产品，精准赋能抓取、分拣、码垛、上下料及质检等任务，推动协作机器人在柔性化、智能化产线中创新落地。</p> <p>问题2：介绍下公司的行业应用经验和数据积累优势？</p> <p>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</p>

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>问题3：公司通过哪些举措提升产品标准化水平？</p> <p>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。</p> <p>（1）定制与标准并行，兼顾多样市场需求，拓宽客户群体</p> <p>一方面，公司会针对行业战略大客户定制开发服务，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。</p> <p>（2）提升产品能力，拓宽销售渠道，大幅提升市场占有率</p> <p>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。</p> <p>（3）工业 AI 助力智能化，提速产品和方案标准化推广</p> <p>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</p>
--	--

	<p>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。</p> <p>问题4：公司 AI 相关项目业务进展情况？</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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？</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
--	---

	<p>问题6：公司今年全年业绩增长情况？</p> <p>回答：2025 年前三季度，公司实现营业收入 101,236.14 万元，较 2024 年同期增长 38.06%；归母净利润 18,264.54 万元，同比增长 38.43%，营业收入和净利润均超 2024 年全年。公司经营情况良好，在订单储备、产能布局、新品推出以及市场拓展等方面均按计划有序推进。基于当前经营表现与业务基础，公司管理层对全年业绩实现稳健增长保持坚定信心，未来将继续聚焦主业，增强核心竞争力，推动公司实现更高质量发展。</p>
说明	<p>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。</p>
附件清单（如有）	无