

证券代码：688400

证券简称：凌云光

凌云光技术股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2025-012

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 机构策略会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位 名称	潇湘资本 新华基金 人寿保险 华夏基金 暖逸欣基金 京管泰富基金 长盛基金 中邮证券 信达证券 高盛 国投证券 银河证券 华泰证券	
时间	2025 年 12 月 1 日-12 月 31 日	
地点	公司会议室（现场和通讯结合）	
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：顾宝兴先生 证券事务代表：渠艳爽女士 投关经理：卜彦云女士	
	<p>一、公司机器视觉业务下游不同行业的表现如何？如何持续拓展公司在机器视觉的影响力？</p> <p>2025 年 1-9 月，公司营业收入 21.27 亿元，同比增长 34%；归母净利润 1.33 亿元，同比增长 18%，其中机器视觉前三季度收入同比增长 53%，是业绩增长的主要动力。公司机器视觉业务下游覆盖的消费电子、新能源</p>	

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>等多行业同步回暖，智能化产品竞争力提升、AI 渗透率提高以及战略客户突破，共同推动公司业绩增长。展望未来，公司会持续围绕核心竞争力布局，聚焦战略业务，推动公司高质量发展。</p> <p><b>二、公司与国内的机器视觉的其他企业的区别和竞争优势？</b></p> <p>公司深耕机器领域二十余年，在产业链上下游从芯片、器件，到 AI 软件与算法、精密控制等关键环节，均实现了较好的能力布局。未来，我们将持续以“视觉+AI”为轴心，持续强化核心竞争力：其一，发挥好 Visionware 算法平台与视觉图像专业化模型 F.Brain 既有优势，强化算法泛化能力与跨行业标准产品能力，把已被验证的标准模块快速复制到多行业、多地域，形成规模效应与全球辐射力。其二，持续深耕大客户、大场景，以客户需求为中心，发挥多年服务头部客户的经验优势，持续挖掘客户痛点，构建多元化、可扩展的产品矩阵，以头部客户效应带动行业销售。其三，将沉淀多年的底层技术“视觉+AI”横向拓展至具身智能、元宇宙等新兴领域，持续扩大产业影响力。</p> <p><b>三、公司目前处于再融资期间，当前处于什么阶段？</b></p> <p>2025 年 12 月 19 日，公司收到上海证券交易所出具的《关于凌云光技术股份有限公司向特定对象发行股票的交易所审核意见》，再融资申请获得上海证券交易所审核通过，现已进入证监会注册审核环节，本次发行事宜须进一步获得证监会同意注册决定后方可实施。公司后续将根据进度情况，严格按照上市公司向特定对象发行股票相关股票相关法律法规的规定，及时履行信息披露义务。</p> <p><b>四、公司目前面向具身智能领域的产品与服务落地情况如何？</b></p> <p>公司的全资子公司元客视界以 FZMotion 动作捕捉系统为核心，持续为具身智能提供全链路技术服务支持。公司具身智能解决方案贯通“数据采集—数据训练—量产评测”全过程，可为机器人“大小脑”研发提供高精度数据、快速训练集和量化评测结果，助力解决行业数据缺口与量产质量评价标准两大关键瓶颈，夯实产业必备的底层能力。目前，公司解决方案已服务于智元、众擎、傅里叶等多家头部机器人企业，以及多个顶尖高校科研机构、数据采集中心等，逐步形成从技术到产业的完整闭环。我们将</p>
--------------------------------	---

	<p>继续倾听客户反馈，持续升级 FZMotion，为人形机器人走进千家万户贡献力量。</p> <p>五、请介绍一下光通信业务的收入占比？公司结合国内客户的需求，有提出哪些下一代的解决方案？</p> <p>2025 年前三季度，公司光通信业务收入占比 20%左右，具体请以公司披露的定期报告为准。面对 AI 智算中心的兴起，在大模型、算力等需求拉动的背景下，市场对通信互联、集成封装、先进光纤处理技术等提出进一步的要求，公司针对性代理引进全球先进产品，布局了 OCS 全光交换、PWB 光子引线键合、空芯/多芯光纤测试与熔接等多产品与解决方案。</p>
附件清单 (如有)	无