

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：2026-001

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/>现场参观</div> <div>√ 其他 <u>线上会议、券商策略会</u></div>
参与单位名称	Bank Julius Baer And Co Ltd Hk、Goldman Sachs Asset Management International、Impax Asset Management Group Plc、Jpmorgan Asset Management (Asia Pacific) Limited、Macquarie、Manulife Investment Management Hong Kong Limited、Matthews International Capital Management, Llc、Neuberger Berman Asia Limited、Oasis Investments Limited、Oberweis Asset Management, Inc.、Ping An Of China Asset Management (Hong Kong) Company Limited、Point72 Asset Management, L.P.、Polunin Capital Partners Limited、Polymer Capital Management (Hk) Limited、Principal Global Investors Llc、Pt Nomura Sekuritas Indonesia、Schonfeld Strategic Advisors (Hong Kong) Limited、Shikhara Im、Taikang Asset Management (Hong Kong) Company Limited、Td Asset Management Inc.、Wellington Management Company Llp、工银瑞信、华西证券、前海畅誉。
时间	2026 年 1 月 8 日-2026 年 1 月 9 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：机器视觉行业有哪些新的市场机遇？</p> <p>回答：（1）工业 AI 等新技术进步</p> <p>工业 AI 技术蓬勃发展，有力推动各应用场景和方案的落地。工业 AI 使机器视觉的应用超过传统的缺陷检测，拓展至识别分类、精确测量、引导定位等更广泛的领域，尤其能胜任传统算法难以处理的复杂、随机性的检测任务。</p> <p>（2）国产替代的历史机遇</p> <p>在 3C 电子、半导体、汽车制造等高端制造领域，此前关键装备与核心零部件多由欧、美、日厂商主导，机器视觉产品也不例外。近年来国内厂商技术实力快速提升，“国产替代”成为明确的产业方向。</p> <p>（3）全球制造业的智能化转型</p> <p>从中国市场看，近年来中国已成为全球机器视觉最活跃的国家之一。国际市场方面，工业 4.0 智能制造在欧、美、日、韩这些发达国家也是大势所</p>

	<p>趋，在视觉、运控、传感器等领域都有很大的需求。</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>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>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：目前公司在智能机器人领域布局了哪些产品和技术，未来的规划有哪些？</p> <p>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零部件及解决方案的供应商。</p> <p>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。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 and 智能相机四大产品方向，全面覆盖机器人“视觉感知”所需的关键视觉部件。</p> <p>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、智能相机等核心传感产品的自主研发设计，不断迭代升级。</p> <p>问题4：介绍下公司今年新产品 SmartWorks 通用视觉软件？</p> <p>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</p>
--	---

	<p>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。</p> <p>问题5：介绍下公司的销售模式？</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