

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>券商策略会</u>	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称	AIA、Avanda Investment Management、BlackRock、Carmignac、Cathay Life Insurance、FIL、Hel Ved、JPMorgan Asset Management、Marshall Wace、Millennium Partners、Nomura Asset Management、Ovata Capital Management、PAG、Point72、Public Mutual、UBS、Wellington Management、Yiheng Capital、大橡投资、宏颐投资、健顺投资、山西证券、圆信永丰基金、中泰证券。	
时间	2026年1月15日-2026年1月16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：机器视觉行业的增长情况以及未来的市场空间？</p> <p>回答：高工机器人产业研究所（GGII）数据显示，2024年中国机器视觉市场规模 181.47 亿元（该数据未包含自动化集成设备规模），同比下滑 1.97%。GGII 预测，2025 年中国机器视觉市场规模有望突破 210 亿元，同比增速超 14%，预计至 2028 年我国机器视觉市场规模将超过 385 亿元，2024-2028 年复合增长率约为 20%。</p> <p>问题2：介绍下公司最近中标的 1.2 亿项目情况？</p> <p>回答：近期，公司中标歌尔股份有限公司 2026 年度 2D 视觉方案招标项目，项目中标金额为 12,000.00 万元，体现了客户对公司技术实力与服务能力的高度认可。项目中标对公司 2025 年度业绩不产生影响，对公司 2026 年度业绩影响取决于该项目合同签订日期和履约期限。若签订正式合同并顺利实施，经招标单位验收后，预计对公司的经营业绩产生积极影响。</p> <p>问题3：公司保持研发投入高速增长的动力？</p> <p>回答：公司保持高研发投入策略，单三季度研发支出达 0.71 亿元，同比增长 53.03%；前三季度研发投入累计 2.00 亿元，同比增长 28.07%，占营</p>	

业收入的比例为 19.78%。投入增长主要源于研发项目拓展、研发人员薪酬及股份支付费用增加。公司在业绩增长的同时持续加大技术研发，从工业自动化拓展至智能机器人领域，聚焦工业 AI、3D 视觉、传感器及多模态融合等前沿方向，研发成果正逐步转化为可规模复制的标准化产品力与方案化能力。长期来看，稳定且高比例的研发投入将进一步强化公司在智能制造核心视觉环节、AI 应用场景、具身机器人“感知-决策-执行”全链路协同的技术壁垒，为公司在国产替代与高端市场渗透中奠定坚实竞争优势。

问题4：介绍下公司的 CoaXPress 相机？

回答：公司的 CoaXPress 相机拥有全球最小体积型号，最小机型仅 29*29*30mm，可直接嵌入机械臂末端、精密设备内部等紧凑空间；最大传输速率达 50Gbps，单通道速率可达 12.5Gbps，最高支持 4 通道，确保海量数据流实时、无损传输；集成近 20 种 ISP 算法，成像稳、画质优；低功耗、无风扇散热设计无振动、不积灰，适应开放环境；面阵、线扫方案齐备选型一步到位；搭配公司的 CXP 采集卡，支持 1 拖 1、1 拖 2、1 拖 4 等连接方式，达成性能、成本与部署的最优解。

公司的 CoaXPress 相机解锁精密空间应用，精准攻克下列问题：（1）部署烦恼：在精密空间中，为部署一台相机，不得不修改甚至推翻原有紧凑设计；（2）带宽瓶颈：高速产线飞拍，相机接口带宽不足，被迫在降低分辨率(可能漏检)和降低产线速度(限制产能)中二选一；（3）成像失真：光照不均匀、镜头畸变、色温等因素引发成像失真，导致检测结果不准。

问题5：公司今年全年业绩增长情况？

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。

问题6：介绍下公司未来发展战略？

回答：2006 年成立以来，公司业务始终与下游自动化行业的发展协同共进。面对智能制造和人工智能时代的战略机遇，公司确立工业自动化和智能机器人的双轨道发展战略：一方面持续深化工业自动化领域的既有优势，另一方面前瞻布局智能机器人零部件领域，开辟新的成长赛道。与此同时，公司着力构建“视觉+传感+运动+AI”产品矩阵，促进技术与产品的深度融合与协同赋能，为客户提供覆盖“感知-决策-执行”的一站式解决方案。

	<p>(1) 从工业自动化到智能机器人双轨道战略布局</p> <p>①机器视觉长坡厚雪</p> <p>在工业自动化领域，公司将继续深化技术优势，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。</p> <p>②智能机器人零部件战略布局</p> <p>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。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。</p> <p>(2) 持续打造平台型发展架构</p> <p>公司致力于打造世界一流的视觉企业，围绕机器视觉核心，结合视觉、结构、算法、软件、电子和 AI 六个技术维度的积累，不断向传感、运动控制和人工智能领域延伸。目前公司已构建视觉+传感+运动+AI 协同发展的产品矩阵，形成了从视觉感知、运动执行到智能决策的全链路技术闭环。完整的产品矩阵使各板块业务相互协同，为客户提供一站式的自动化零部件综合解决方案，大幅提升了公司的市场竞争力和客户黏性。</p> <p>面向未来，公司计划从以下几方面入手，打造多产品、多业务模式的平台型发展架构：</p> <p>①拓宽业务路线：坚持非标定制与标准产品并举，灵活满足不同层次客户需求；同步推进直销与经销策略，深耕大客户直销服务，通过优质渠道覆盖更广泛的中小客户，最大化业务触达面。</p> <p>②深化客户覆盖：实施大客户战略的同时开拓中小客户市场。针对中小客户推出标准化产品与模块化方案，降低应用门槛，扩大长尾客户渗透率；对大客户强化“一对一”深度服务，打造标杆案例，提升行业影响力。</p> <p>③聚焦国内外市场：坚持国内外并重。一方面抓住国内国产化替代机遇，深度参与重点行业智能制造升级项目，巩固国内领先地位；另一方面加大海外开拓，在东南亚、欧洲等制造业集中区布局营销服务网络，推动中国视觉产品“走出去”。</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>④产品协同与平台化：强化视觉、传感、运动与工业 AI 产品线的协同效应，以平台化整合资源。通过统一技术数据平台，融合多类产品为成套解决方案，提升系统兼容性与性能；加强内部协同研发与市场联动，形成攻坚合力，提高大型项目交付能力。产品规划上构建标准化模块平台，减少重复开发释放规模效应，同时保留定制化服务优势，为关键客户提供差异化增值服务。通过标准化与定制化结合，打造弹性产品体系，支撑业务扩张。</p> <p>通过以上举措，奥普特将从单一领域的机器视觉公司，升级为覆盖多技术、服务多元场景的自动化零部件解决方案提供商。这种平台化、多元化路径，能抵御单一行业波动，抓住智能制造新机遇，塑造长期增长格局。</p>
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