

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：2026-003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称	Bernstein、Carrhae、Cloudalpha Capital Management Limited、DWS、Excellence-Altshuler Shahem Group 、Excellence Investments Management and Securities、Foord Asset Management Singapore Pte Limited、Grand Alliance Asset Management Limited、GIC Private Limited、J. P. Morgan、Manulife Asset Management、Marshall Wace Asset Management、Nan Fung Group、Ovata Capital Management、Point72 Asset Management Lp、Temasek、Tree Line IM、UBS Asset Management、Vontobel USA、WFM Asia。	
时间	2026年1月22日-2026年1月23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：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、双目结构光和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>	

问题2：介绍下公司和越疆机器人的合作情况？

回答：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：公司如何打造多产品、多业务模式的平台型发展架构？

回答：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。

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。

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”。

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，形成攻击力，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。

问题4：介绍下公司 2.5D 相位偏折视觉系统？

回答：2D 视觉难以清晰捕捉高反光、透明材质上的三维特征缺陷；3D 视觉 XY 轴分辨率有限，检测微小缺陷容易丢失细节。2.5D 相位偏折视觉系统突破局限，从“看光强”走向“看深度”，精准检测高透、高反材质上的凹凸、划痕等微米级缺陷，具备高精、高速、便捷、智能、灵活等特性，具体来看：

	<p>(1) 高精：相机协同程控光源，结合 PMD 技术，实现单次 2.5D 成像同步生成 8 张不同算法结果图，精准呈现划痕、凹凸、脏污等各类缺陷细节；</p> <p>(2) 高速：PMD 程控光源 LED 系列支持 200KHz 超高速投射频率，超越国外同类产品 30%；配合高并行处理架构与 CPU 加速算法，合成效率提升 40%，大幅缩短单工件检测时间与整体 CT 周期；</p> <p>(3) 便捷：集成光源、成像系统及智能视觉软件的完整解决方案，告别选型烦恼；集成光源、成像系统及智能视觉软件的完整解决方案，告别选型烦恼；成像设置、算法优化与设备管理操作集成于同一界面，无需跳转切换，调试更方便；</p> <p>(4) 智能：可搭载 DeepVision3 深度学习平台，轻量化模型设计，缩短训练与部署周期；依托强大算法数据库，高效、精准输出分类结果；</p> <p>(5) 灵活：支持多规格视野选配（标准 150mm/300mm/500mm，支持非标定制）与多种照明方式，灵活适应不同测量场景和物体特性；系统兼容面阵 30 万-1.5 亿、线阵 2K-16K 像素分辨率相机，满足从精细检测到大幅面高速扫描的应用需求。</p>
	<p>问题5：公司与海外同行相比具有哪些优势及不足？</p> <p>回答：外资机器视觉企业发展时间长、品牌知名度高、产品种类及方案积累多，规划性强。从产品设计上看，外资企业产品普遍标准化，应对国内客户较多的应用场景及定制化偏好有一定的难度，而且产品价格相对较高，在客户整体成本压力不断上升的环境下处于相对劣势。</p> <p>但相较海外同行，公司发展时间较短，产品及解决方案适配性与客户粘性显著，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，能够提供灵活化及定制化的服务，快速响应客户需求，供货周期短，且成本优势明显。</p> <p>问题6：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趋，在视觉、运控、传感器等领域都有很大的需求。</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