

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：2026-004

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/>现场参观  <input checked="" type="checkbox"/>其他 <u>线上会议</u></p>
<p>参与单位名称</p>	<p>Acuity Consulting Limited、Bakewell Capital、CPPIB、Daiwa Capital Markets Hong Kong Limited、JANCHOR、Jefferies LLC HK、NinetyOne、Panview Capital、Polymer Capital Mgmt(HK)Ltd、Schonfeld Strategic Advisors (Singapore) Pte. Ltd.、Ward Ferry、百宜投资、北京橡果资产、博时基金、财通证券、创富兆业、大成基金、东北证券、东方财富证券、鼎和私募、东亚前海、方正证券、富瑞集团、富瑞金融、耕零（上海）投资、光大证券、光大证券自营、广发基金、广发证券、国海证券、国联安基金、国联基金、国联民生、国盛证券、国泰海通、国泰君安、国投证券、国信证券、国元证券、红华资本、花旗环球、华创证券、华福证券、华金证券、华泰证券、华西证券、华夏基金、华源证券、汇丰晋信基金、汇丰前海、开源证券、凯基证券、麦格里、美林（亚太）、民生证券、摩根大通、摩根士丹利、平能信托、融通基金、瑞穗证券、瑞银证券、山西证券、德汇集团、朗程投资、名禹资产、明河投资、南土资产、申银万国、途灵资产、前海荣金资产、尚诚资产、同创伟业资产、望正资产、盛博香港、霁峰私募、万联证券、西部证券、湘财证券、兴业证券、循远资产、易方达、银华基金、甬兴证券、长城证券、长江证券、长盛基金、招商证券、浙商证券、中国银河证券、中金公司、中泰证券、中信建投、中信证券。</p>
<p>时间</p>	<p>2026年4月2日-2026年4月3日</p>
<p>地点</p>	<p>广东省东莞市长安镇长安兴发南路66号之一、线上会议</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>问题1：介绍下公司2025年度业绩情况？</b></p> <p>回答：2025年，公司实现营收126,904.02万元，较上年同期增长39.24%。归属于上市公司股东的净利润为18,617.93万元，较上年同期增长36.63%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为15,402.14万元，较上年同期增长32.78%。剔除股份支付费用影响，归属于母公司所有者的净利润、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润分别增长56.20%、55.72%。</p> <p>公司业绩保持良好增长态势，反映出前期在研发投入、客户拓展和产品布局上的持续积累正在加快兑现。报告期内，公司主营业务在3C电子、锂</p>

电等核心下游领域实现增长，并在半导体、汽车、高端医疗等高门槛场景持续取得突破，进一步验证了公司作为行业龙头在技术深度、场景覆盖和客户导入能力上的综合优势。

整体来看，公司 2025 年业绩增长质量显著提升，收入增长、盈利质量和运营效率同步提升，顺利超额完成公司股权激励计划设定的 2025 年目标，体现出公司增长的确切性与持续兑现能力。

**问题2：公司保持高比例研发费用，主要是投入哪些方面？**

回答：2025 年，公司研发费用 25,507.62 万元，同比增长 17.57%，占营业收入的比例为 20.10%。研发费用增长主要是报告期为保持技术领先、客户市场满意度，研发人员薪酬、物料费及股份支付费用增加，同时受并购公司东莞市泰莱自动化科技有限公司影响。

**问题3：在机器人领域，公司已经布局了哪些产品，收入情况如何？**

回答：2025 年，公司实现与机器人相关客户业务收入约 2,330 万元。随着机器人加速融入工业应用场景，其所需的感知、决策与执行协同能力，正成为智能制造体系中不可或缺的重要增量方向。

公司已完成双目结构光、激光雷达等核心感知产品的布局，产品矩阵涵盖鱼眼相机、RGB 相机、结构光相机、ToF 深度相机、运控产品、传感器等全系列感知与执行部件，为具身机器人在复杂环境下的高精度定位与空间感知提供关键支撑。

机器人正处在技术突破与产业爆发的关键节点。随着大模型与机器人技术的深度融合，机器视觉作为智能机器人的核心感知入口，将迎来指数级增长的市场空间。公司凭借全栈视觉技术能力、快速产业化落地经验以及端云协同的平台化优势，已确立在工业级机器人视觉领域的先发卡位。展望未来，公司将持续深化与产业链伙伴的协同创新，夯实工业级机器人智能之“眼”的领导者地位，为下一代智能装备产业发展贡献核心力量，为资本市场创造长期价值。

**问题4：介绍下公司的生态合作模式？**

回答：公司以“生态合作”为核心抓手，构建分层赋能、协同共进的合作伙伴体系：（1）分层赋能合作伙伴：根据企业所处阶段（初创期、成长期、成熟期），设计差异化合作模式，重点培育区域或垂直领域标杆企业，通过资源倾斜与联合品牌推广，助力伙伴树立行业影响力；（2）技术赋能与项目落地：开放技术平台与产品能力，提供从方案设计到实施的全链条支持；针对细分场景需求，联合开发定制化解决方案，提升客户价值；（3）服务全国及全球市场：依托生态合作模式，公司将产品能力与服务体系辐射至全国

各区域及海外重点市场，通过本地化支持与协同服务，更高效地响应客户需求，助力全球制造业智能化升级。

公司的生态合作模式取得显著成效：2025 年，公司海外收入达到 13,707 万元，较上年同期增长 122.47%，占营业收入比例达到 10.80%；与此同时，公司标准产品收入达到 41,563 万元，较上年同期增长 126.76%，占营业收入比例达到 32.75%。其中，公司运控产品收入 13,467 万元，相机、读码器等标准机器视觉产品收入达到 28,096 万元，新产品及机器视觉核心产品均实现较快增长。

公司始终秉持“一群人、一辈子、一件事”的初心，在为客户创造需求价值之外，持续深耕利益价值，以合力打造世界一流视觉企业的目标不断攀登。为更全面响应市场需求，推动产品化战略深化落地，公司聚焦以“产品市场化、品牌化”为核心的战略升级，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。

**问题5：2025 年公司工业 AI 相关系统解决方案收入？**

回答：2025 年，公司工业 AI 相关系统解决方案收入达到 12,786 万元，较上年同期增长 96.77%。公司以“AI in ALL”为核心战略理念，将人工智能深度融入硬件、软件及解决方案的每一个层级，推动机器视觉从“感知”向“认知”与“决策”全面跃迁，为客户提供更智能、更高效、更具价值的全栈式视觉解决方案。

**问题6：介绍下公司的行业应用经验和数据积累优势？**

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

	<p>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><b>问题7：机器视觉行业的增长情况以及未来的市场空间？</b></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><b>问题8：公司 2025 年业绩目标？</b></p> <p>回答：公司管理层根据既定的发展战略和股权激励计划，制定了明确的业绩目标：以 2025 年营业收入为基数，公司 2026 年度营业收入增长率不低于 25%。</p> <p>截至目前，公司经营情况良好，管理层对完成上述年度目标保持坚定信心。同时，对于未来几年持续实现股权激励计划所设定的分年度业绩目标，公司已做好充分准备。在订单储备、产能布局、新品推出以及市场拓展等方面，公司均按计划有序推进，为业绩达标提供了坚实支撑。</p>
<p>说明</p>	<p>投资者接待活动中，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>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>