

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：2026-005

<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、券商策略会</u></p>
<p>参与单位名称</p>	<p>Goldman Sachs、Goldman Sachs HK Office、Millennium Partners、Point72 Asset Mgmt、Point72 Hong Kong Ltd、博闻投资、东方阿尔法、富安达基金、富国基金、国投瑞银、华安基金、华泰证券、汇丰前海、交银施罗德基金、路演宝、南方基金、平安权益投资、瑞银基金、山西证券资管、上海承珞投资、上海沁闻投资、申万菱信、通乾投资、西部证券、西海锂业、汐泰投资、长城证券、招商证券、中泰证券。</p>
<p>时间</p>	<p>2026年4月29日-2026年4月30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>问题1：介绍下公司2026年第一季度业绩情况？</p> <p>回答：2026年第一季度，公司实现营业收入35,743.58万元，较上年同期增长33.51%。营业收入增长较为明显，主要是下游行业景气度向好、AI质检在高端制造领域实现规模化落地，及并购东莞泰莱所带来的正向贡献等多方面影响。其中，3C行业收入15,284万元，较上年同期增长4.19%；锂电行业12,294万元，较上年同期增长29.29%；半导体行业收入3,172万元，较上年同期增长170.69%；汽车行业收入2,370万元，较上年同期增长330.11%。</p> <p>2026年第一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润为6,387.67万元，较上年同期增长10.40%；扣除股份支付影响后，归属于上市公司股东的净利润为6,836.74万元，较上年同期增长18.16%。</p> <p>问题2：公司工业AI相关系统解决方案收入情况？</p> <p>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%；2026年第一季度，公司工业AI相关系统解决方案收入达到7,937万元，较上年同期增长298.59%。</p> <p>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</p>

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3：介绍下公司国内国际市场双轮驱动的品牌化运营战略？

回答：在产品化战略升级进程中，公司同步推进品牌化运营战略，构建国内国际市场双轮驱动的品牌发展格局。

国内市场：公司以“技术领先、交付可靠、服务专业”为核心品牌定位，持续强化在 3C 电子、锂电制造、半导体、汽车等高端制造领域的品牌认知。

海外市场：依托全球 15000+客户的深厚积累与 67000 项项目落地经验，公司已建立起覆盖全球的交付与服务能力。作为国内唯一具备锂电全工序视觉解决方案能力的企业，公司凭借国内锂电产业链全球领先的技术水准，已实质确立全球锂电池智能制造视觉解决方案的领导者地位。近年来，公司加速海外市场布局，持续拓展东南亚、欧洲、北美等重点区域，推动中国机器视觉品牌走向世界。

问题4：公司在机器人领域收入情况如何，与哪些企业达成合作？

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。

近期，公司与华盛控科技实现深度耦合，以智能 3D 视觉拆垛系统，助力打造具身机器人行业应用标杆，共同定义高节拍、高柔性的机器人拆垛新范式。公司机器人视觉解决方案为华盛控智能工作站注入核心动能，实现三大价值跃升：（1）抓取率提升：从容应对多样化箱体场景，亚毫米级精准定位，抓取成功率大幅提升；（2）柔性度增强：AI 自适应识别，降低专用工装与固定位置依赖，快速响应多品种、小批次柔性生产需求；（3）产线效能释放：66ms 全周期高速采集，无缝对接高节拍生产线，机器人使用效率最大化，物流更顺畅。

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5：介绍下公司的工业相机产品升级情况？

回答：公司通过持续技术创新与产品迭代，完成现有产品性能升级优化，

实现多品类新产品落地突破，产品竞争力持续提升，具体进展如下：

①现有产品系列深度升级，核心性能显著提升

公司完成 CC（小面阵）、CH（高速/大面阵）、CL（线阵）、CM（多光谱）四大主力产品系列全面迭代，巩固市场核心优势：a. 效率与功能强化：新增超频采集、存储采集等核心功能，硬件不变情况下，采集效率提升约 45%，显著提升工业检测节拍。b. 成像质量优化：引入 CCM 自适应、动态降噪等先进 ISP 功能，优化复杂光照与噪声环境下的成像效果，保障严苛工况下稳定出色表现。c. 结构设计创新：推出 CC 系列新一代紧凑型结构，支持多面安装、提升散热效率，更好适配狭小空间与复杂安装场景。d. 专业线阵拓展：推出多款高色彩还原性真彩线阵相机，优于传统伪彩相机，满足精准颜色检测需求，集成 FFC、不定长采集、分时频闪等专业功能，拓宽应用场景。

② 新产品矩阵不断完善，应用维度持续拓宽

公司积极推进新产品落地，推出一系列创新产品，实现性能、功能与形态多元突破：a. 光谱范围延伸：CM 系列新增 UV 相机，搭载 PregiusS 技术的传感器技术，可在 UV 波段（200nm~400nm）清晰捕捉运动物体影像，适用于半导体缺陷检测、回收拣选等高速场景，CM 系列实现 200nm~1700nm 光谱全覆盖，满足各类工业特殊光谱的应用。b. 接口与带宽突破：CH 系列、CL 系列分别推出双 USB3.0、双 10GigE(SFP+)接口相机，带宽翻倍、采集速度提升（如 8K 线阵相机行频达 200kHz），满足高速高精度检测需求。c. 智能采集与处理：推出 CXP-12 接口智能采集卡，最大传输速率 50Gbps，卡端可直接实现抽行组帧、Blob 分析等图像处理功能，提升效率并降低 CPU 占用率，实现降本增效。d. 小型化与集成化创新：推出 CB 系列板级相机，集成高清 CMOS 传感器与处理模块，分辨率 130-600 万像素，支持标准接口及传感器与主板分离设计，适配空间苛刻场景；预研集成式相机，采用“相机+光源控制+镜头对焦控制一体化”设计，降低客户集成复杂度，提升部署效率与检测稳定性。

通过上述布局，公司工业相机产品线在性能、光谱、接口、形态及智能化方面实现关键进展，为广泛工业视觉应用场景提供坚实产品支撑。

问题6：介绍下公司今年业绩目标以及未来五年规划？

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%。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。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，公司也已做好充分准备。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>展望未来五年，公司将依托三大核心方向打开长期成长空间：一是夯实 AI 技术底座，深化工业通用大模型与行业专用模型落地，持续深挖 3C、锂电、半导体、汽车等领域自动化升级机遇，扩大国产替代优势，拓宽传统业务增长边界；二是全力打造机器人第二增长曲线，聚焦具身智能核心，深耕机器人感知、运动控制核心零部件，深化与头部整机企业合作，实现相关业务规模化放量；三是借力资本运作，通过产业并购、战略投资补齐技术短板、完善产业链生态，叠加全球化布局提速，持续放大成长势能，力争成长为全球领先的工业视觉+机器人感知、决策、执行全栈解决方案龙头企业。</p>
<p>说明</p>	<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>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>