

证券代码：688400

证券简称：凌云光

凌云光技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-09

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☒ 机构策略会 ☒ 现场参观	☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☒ 其他（电话会议）	
参与单位 名称	青骊投资管理 宁泉资产 九方智投 协鑫科技 上海英昊资产管理 East Capital Asset Mgmt Manulife Asset Mgmt (Asia) Ltd Tenbagger Capital Yiheng Capital Mgmt LP Arrowpoint Fund Sumitomo Mitsui Ds Asset Mgmt Hong Kong Ltd Allianz Global Investors Asia Pacific Ltd Green Court Capital Mgmt Ltd Neuberger Berman Asia Ltd FIL - Hong Kong Toroa mgmt. UBS AG UG Investment Vision Point		东方证券 西部证券 兴业证券 东方财富证券 山西证券 金鼎资本 致新资本 国投证券 四川璞信产融投资 华泰证券 中邮基金 汇添富基金 华安基金 中国人寿养老 财通资管 国泰基金 广发基金 润晖投资管理 宏利基金 建信基金 国新投资

	平安养老 上海师正投资管理 3W 基金 中电科投资 方正富邦基金 中金基金 中科沃土基金 北京京管泰富基金 博普资产 AllianceBernstein LP (P), USA Apeiron Capital BNP AM Bright Valley Capital CPE Dymon Asia Hel Ved Capital (P), Hong Kong IRR Capital Longrising Mirae Asset Global Investments (P), S. Korea NF Trinity	南方基金 兴合基金 上海高毅 姚泾河私募 圆信永丰基金 誉恒投资 彤源基金 民生加银基金 国海证券 新华基金 星兴合基金 众惠保险 平安基金 中财招商投资集团 中信证券资管 金圆统一证券 长城财富保险资管 Pleiad Investment Advisors Polymer Capital Tairen Pinpoint
时间	2026 年 9 月 1 日-2026 年 9 月 30 日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：顾宝兴先生 证券事务代表：渠艳爽女士 投关经理：卜彦云女士	
	一、在当前行业环境下，公司对未来经营业绩的稳定性及成长空间有何展望？ 公司围绕战略赛道布局、产品规模化放量与海外市场拓展持续夯实经营基础，管理层对未来经营业绩的稳定性和成长性保持谨慎乐观，主要基于以下三个方面：一、从业务布局来看，公司锚定工业人工智能、具身智能与光	

投资者关系 活动主要 内容介绍	通信三大长周期战略赛道，业务结构持续优化，产品泛化能力不断增强，为经营稳定性提供了支撑；二、从产品与经营看，核心产品正从现有服务工业领域延伸至服务器等 AI 基建领域的智能生产与检测，规模化效应逐步释放；同时，公司以最小经营单元推进端到端闭环管理，经营效率持续提升；三、从市场拓展看，公司借助 JAI 在欧美日韩的品牌与渠道优势，推动高附加值产品出海，持续优化盈利结构。具身智能应用、光通信代理的下一代产品等新业务方向处于发展前期，未来进展存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险。 二、AI 在公司各类产品线中的主要体现是什么？如何推动公司产品的智能化升级？ 公司以 VisionWare 算法平台与 F.Brain 工业视觉大模型为共性技术底座，破解工业场景样本稀缺、需求碎片化痛点，为各产品线智能化升级提供核心算法支撑：视觉系统层面，公司以 AI 重塑能力边界，攻克二维视觉应用复杂难题，并将三维视觉技术与 AI 算法深度融合，同时推进系统标准化，加速从定制化项目向可复制产品转型；智能装备层面，AI 算法助力设备突破人眼极限、识别微米级缺陷，构建“检测—引导—修正”闭环质控体系，推动装备从被动检测向主动管控演进。此外，智能工厂软件层面，公司依托算法平台深挖全流程数据价值，助力客户实现缺陷分析分类、生产预警与效能管理。随着 AI 在核心产品线的持续渗透，公司产品智能化水平不断提升。 三、公司机器视觉下游行业中，新型显示和新能源增长势头良好的主要原因是什么？ 两大板块的共同特征在于“下游扩产周期”与“公司产品卡位”形成共振。新能源方面，储能需求高速增长带动头部电池厂商产能扩张与新线建设，驱动检测设备需求回暖，公司聚焦锂电池制造质量管控关键环节，打造覆盖前中后道的检测产品体系，隔膜检测系统市占率领先，极片检测、电芯外观检测、极耳翻折检测等产品均实现批量交付，上半年新能源业务收入同比增长 120.11%。新型显示方面，OLED 8.6 代产线建设、LCD 产线升级等驱动，检测装备需求持续释放，公司将成像与 AI 算法优势深度应用于检测环节，点灯检测装备核心指标保持行业领先，屏幕模组外观检测设备完成规模化推
--------------------------------	--

广、收入持续放量，并切入国际高端显示客户供应链，上半年显示屏领域订单同比增长 35%。

四、公司机器人数据采集业务的客户结构、经营表现及核心技术能力如何？

客户与经营方面，公司数据采集业务已覆盖机器人整机厂商、专业数据采集机构及高校科研院所三类客户，2026 年上半年收入实现较快增长，整体处于从通用场景向垂直场景拓展的初期。技术方面，公司以 FZMotion 光学动捕系统为基础，整合光场成像、异构视角同步采集、高精度力触觉感知等模块，形成面向物理 AI 训练的多模态数据采集方案。

在技术与客户资源的双重基础上，公司看好工业场景的延伸空间：工业现场数据专用性强、保密要求高，与通用训练数据存在区隔；工业客户单体价值量及付费意愿预计高于本体企业；数据采集技术与公司既有工业客户资源、工艺理解可形成协同。目前公司已在工业场景启动前期验证，并联合本体企业共同服务头部客户。该业务尚处于早期培育阶段，后续进展及商业化节奏存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

五、公司光通信业务上半年的收入与订单表现如何？

2026 年上半年，公司光通信板块实现营业收入 3.14 亿元，同比增长 14.51%，订单层面同比增长超过 60%。公司光通信业务主要采取代理模式运营，凭借对下游客户需求的深入理解及技术服务能力，与上游厂商形成稳定合作关系。业务布局上，公司围绕 AI 算力建设带动的数据中心需求，形成“存量深耕+下一代储备”的双线推进格局。

存量业务方面，DCI（数据中心互联）与 DCN（数据中心网络）场景需求持续升温，为公司光通信存量业务打开增长空间。下一代业务方面：光互联领域，公司代理推广的压电陶瓷路线 OCS 全光交换机具备高可靠性、低损耗等特性，已实现小范围落地；先进封装领域，公司代理布局的 PWB 光子引线键合与 TGV 玻璃通孔产品均已完成国内首单突破，目前处于市场导入初期的技术验证阶段。光通信代理的下一代产品业务尚处于发展前期，该业务在产品技术路径验证、市场导入节奏、客户批量化应用等方面仍存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

附件清单 (如有)	无
--------------	---