

证券代码：688322

证券简称：奥比中光

奥比中光科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

活动类别	☐特定对象调研 ☒现场参观 ☐媒体采访 ☒券商策略会 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☒路演活动 ☒电话会议 ☐其他
参与单位名称	国寿资产、Fidelity、J.P. Morgan、Morgan Stanley、TRP、Franklin Templeton、Manulife、Wellington、Mirae、HSBC、Sumitomo Mitsui Trust 、Pictet 、Columbia Threadneedle 、Principal Global Investors、Temasek、Millennium、Hillhouse、Janchor Partners、Jain Global、Springs Capital、Polymer、Trivest Advisors、APS、Stoneylake Asset Management、中信建投、诺瓦星云等以及线上参与公司2026年第三季度业绩说明会的投资者
活动时间	2026年10月23日-2026年10月27日
公司接待人员	董事长、总经理： 黄源浩先生 董事、首席财务官： 陈彬先生 董事会秘书： 靳尚女士 独立董事： 陈淡敏女士
主要内容	奥比中光科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）专注于3D视觉感知技术研发，致力于构建“机器人与AI视觉产业中台”，让所有终端都能更好地看懂世界。 公司的主营业务是3D视觉感知产品的设计、研发、生产和销售，公司依托3D视觉感知一体化科研生产能力和创新平台，不断孵化拓展新的3D视觉感知产品系列，已在AIoT、机器人、数据采集、三维扫描、生物识别等市场上实现了多项具有代表性的商业应用。 科学合理的技术体系是公司技术先进性的重要保障。公司构建了“全栈式技术研发能力+全领域技术路线布局”的3D视觉感知技术体系，在技

术纵深上融合了光学、机械、电子、芯片设计、算法、SDK、固件开发等多项复杂学科交叉技术，在技术横向跨度上涵盖结构光、iToF、dToF、双目、Lidar、工业三维测量六大领域。

1、靳总您好，请问公司对人工智能行业未来的发展趋势如何判断？公司未来业绩增长的驱动力主要在哪些方面？

答：

全球人工智能正经历从“参数竞赛”向“端侧部署与物理世界落地应用”的结构性转变，如针对具身智能场景，如何高效获取高保真现实数据和深度解析三维空间结构，成为行业进一步发展的关键突破口。3D视觉感知作为物理世界数字化的重要入口，在各类智能机器人自主运行、人机交互及商业化落地中扮演着核心支撑角色。

面向未来，公司增长的核心驱动力首先来源于机器人等场景的持续放量增长，在此过程中，公司精准卡位感知层的核心视觉环节。依托深厚的技术积累与市场洞察，公司的业务拓展能力有望持续提升，为整体营收注入强劲动能。其次，公司依托全技术路线产品矩阵实现横向扩张，持续拓宽经营增长空间，业务已延伸至数据采集、三维扫描等更多AI端侧应用场景，构建起多元化的业务支撑体系。相信随着中国+越南“双工厂”格局的逐步落地，公司将在研发与制造两大维度实现双重升级，为长期可持续发展构筑坚实基础。

2、公司如何看待当前研发投入的战略必要性？投入与回报之间的节奏如何把握？

答：

公司始终将研发投入视为把握产业关键窗口期、强化生态卡位的战略性投入，重点布局数据采集、机器人视觉产品迭代、自研芯片及算法等方向，通过持续提升核心产品竞争力，为未来业务的增长奠定基础。

在研发投入与回报的节奏上，公司注重短期经营成效与长期能力建设

的平衡。短期来看，研发投入主要体现为产品矩阵的持续扩充、客户导入数量的增长，并进一步推动收入结构的优化和毛利率提升。2026年前三季度，公司综合毛利率稳步提升至49.09%，前期研发投入的成效正逐步显现。长期来看，自主芯片、算法及全栈技术能力将有助于公司持续优化成本结构，提升供应链自主可控水平，进一步构筑技术壁垒与生态壁垒。

未来，公司将根据战略规划和业务发展需要，保持与战略布局相匹配的研发投入水平，动态把握投入节奏，持续优化研发项目结构、强化项目过程管理、提升研发投入效率，推动研发投入与收入增长形成良性循环。

3、国家数据局近期明确将适时推动具身智能数据标准建设。数据标准的建立将对公司数据采集业务产生何种影响？公司在标准制定中扮演什么角色？

答：

从行业发展看，当前具身智能领域面临的主要瓶颈之一是缺乏统一的数据标准。不同机型采集的数据在视场角、帧率、多模态同步精度等方面存在差异，同时还可能出现丢帧、多源数据对齐困难等问题，影响数据的兼容与复用。数据标准体系的建立，有助于降低数据跨本体适配成本，扩大高质量数据的可复用范围，进一步释放数据采集环节的规模化效应，推动行业由分散探索走向规模化商用，对产业发展及公司业务均具有积极意义。

对公司而言，数据标准的建立有利于进一步巩固和放大既有竞争优势。一方面，公司产品的技术指标与标准化方向高度契合。公司数据采集设备可实现多模态精确对齐，多相机硬件级同步误差小于1毫秒，出厂标定误差小于0.3像素，并具备RGB与IMU数据长时间零丢帧录制能力，为满足未来数据标准在同步精度、标定一致性等方面的要求奠定了良好基础。另一方面，数据同源性是公司在标准化趋势下的差异化优势。其核心价值在于传感器硬件与数据采集设备在光学架构、深度引擎芯片和标定体系等方面保持底层一致，使采集的数据能够经过零标定或少量标定，直接部署

于搭载公司传感器的机器人。随着数据格式逐步标准化、跨本体迁移能力增强，公司“视觉同源”的优势有望进一步显现。

在标准制定方面，公司正积极参与相关行业标准的讨论与建设，并深化与产业合作伙伴的战略协同，推动自身在采集形态、标定方法、同步精度等方面的工程实践为行业标准提供参考，持续积累先发优势，提升行业影响力。

4、请问机器人最新订单情况？

答：

2026年前三季度，面向全球机器人市场，公司视觉方案销售收入已达上年同期2倍以上。关于公司最新订单的具体情况，如达到信息披露标准，公司将及时予以披露，请您关注公司后续披露的公告。

5、黄总您好！关注到公司近期与多家企业推进机器人视觉、触觉及数据采集合作。请问未来完善多模态感知能力，主要依靠自主研发与联合开发，还是也会考虑新的产业股权投资或并购？

答：

公司将以自主研发为根基、以联合开发为重要抓手，通过自主技术创新与产业协同相结合，持续完善多模态感知能力。关于对外投资，公司将结合自身发展战略、业务协同需求及市场环境，审慎评估具有技术或产业互补性的标的，并在充分论证和评估相关风险的基础上审慎决策，不会盲目开展投资或并购。敬请投资者注意投资风险。

6、请问公司目前订单如何？四季度能展望一下吗？公司全年要触发股权激励目标，则四季度至少要实现1个亿的利润，请问有希望吗？谢谢！

答：

关于公司最新订单的具体情况，如达到信息披露标准，公司将及时予以披露，请您关注公司后续披露的公告。关于今年第四季度，公司将以

股权激励计划设定的考核目标为牵引，围绕年度经营计划，扎实推进市场开拓、产品交付和重点项目落地，同时加强成本费用管控、提升经营效率，全力以赴做好各项经营工作，努力达成股权激励计划的业绩考核目标。

7、请问26年第三季度机器人业务占比

答：

2026年前三季度，面向全球机器人市场，公司视觉方案销售收入已达上年同期2倍以上。关于公司具体业务占比情况，如达到披露标准公司将及时予以披露，请您关注公司后续披露的公告。

8、公司的数据采集设备出货占营收比例情况？

答：

公司积极拓展机器人视觉感知、具身智能数据采集等下游市场，依托自身技术积淀匹配多元化市场需求，推动公司的业务结构不断优化。关于公司具体业务占比情况，如达到披露标准公司将及时予以披露，请您关注公司后续披露的公告。

9、请问26年股权激励15亿能实现吗？

答：

公司将以股权激励计划设定的考核目标为牵引，围绕年度经营计划，扎实推进市场开拓、产品交付和重点项目落地，同时加强成本费用管控、提升经营效率，全力以赴做好各项经营工作，努力达成股权激励计划的业绩考核目标。

10、黄总您好，公司数采业务50%的目标毛利率，在当前大量适配、技术支持、样机投入的阶段，实际毛利水平怎么样，什么时候可以摆脱高配套费用、进入稳定贡献利润的阶段？

答：

现阶段，公司数采业务处于客户导入与生态建设的关键期。

公司的数采设备与公司的机器人视觉传感器基于同一感知前端，其核心芯片、硬件与算法均有较深的前期投入与积累，无需从零研发。公司当前主要面向具体客户场景进行适配、技术支持与样机验证，投入强度和周期相对可控，具有较强的前置性和阶段性。

随着客户验证逐步完成，产品方案与交付流程的标准化正在加快客户应用效率——标准化程度越高，新客户接入越快、验证周期越短，前期积累的适配经验与技术成果可持续复用。伴随着订单数量的增加，单位项目的配套投入将逐步下降，规模效应逐步显现，将推动公司数采业务由投入培育阶段过渡至稳定贡献利润阶段。

未来，公司将持续提升产品成熟度、方案复用率与交付效率，推动数采业务盈利能力稳步提升。

11、请问3.3亿积货里，被动压仓，战略储备，已订未发的比率

答：

公司综合考虑订单需求、市场需求预测并结合采购周期情况进行备货采购。公司存货增加并非被动积压，而是基于订单可见性与市场预判的主动战略储备，通过前瞻性备货锁定关键资源，确保在需求放量时具备即时交付能力。

12、物理AI进展如何？多模数据采集业务情况？

答：

公司于2026年8月发布无本体数据采集硬件矩阵，涵盖EGO、UMI、WristCam、Hub等产品形态，覆盖真实交互全关键视角，推出后不到两个月内，已有超过100名客户下达订单。

13、请问公司有无与北美头部科技合作或产品送检？

答：

关于公司业务合作具体情况，如达到信息披露标准，公司将及时予以披露，请您关注公司后续披露的公告。

14、已经等了两次公司的业绩，两次业绩都让人失望，请问公司预估业绩拐点多久能来？

答：

2026年前三季度，公司持续优化业务结构及产能配置，针对性调整低毛利业务占比，减少传统生物识别支付终端场景的订单规模。公司聚焦高盈利、高成长性赛道，凭借多元化的产品矩阵与多场景业务布局，2026年前三季度毛利率同比稳步提升。

未来，公司将持续立足机器人、数据采集、AI端侧硬件等核心战略板块，不断拓展多元市场以驱动公司长期高质量可持续发展。

15、公司目前机器人业务产能情况，以及未来扩产情况？

答：

目前，公司正结合机器人业务进展及市场需求，统筹现有产能利用与后续扩产规划。随着中国与越南“双工厂”布局逐步落地，公司将进一步提升产能调配弹性、交付保障能力和供应链韧性，并推动研发与制造协同升级，为机器人业务规模化发展及公司长期可持续增长奠定坚实基础。

16、领导，您好！我来自四川大决策 请问公司直接境外收入同比翻倍，这个增速在国内同类公司里是很突出的；想请领导讲讲，海外这块主要来自哪些区域和客户类型，是机器人、支付终端还是三维扫描，未来海外收入的目标占比是多少？

答：

公司直接境外收入主要来自亚太和欧美地区。未来，公司将结合不同区域的市场需求，稳步推进海外客户开发及产品与服务布局，持续挖掘海

外市场增长潜力。

此外，随着人工智能技术持续迭代和机器人产业化进程加快，公司下游应用场景有望进一步拓展。

17、黄总您好，此前交流提到EGO数采设备已经批量供货觅蜂、蚂蚁灵波等头部具身客户，但Q3财报体现的数采确认收入显著低于前期市场预期。想了解下当前已经交付、尚未验收、待确认收入的数采设备金额大概是什么量级，预计集中在Q4哪个时间段验收开票？同时觅蜂自研MEgo方案进展，后续对EGO的采购比例是否会持续下降？蚂蚁灵波以及其他具身模型厂商新增订单的规划？

答：

公司于2026年8月发布无本体数据采集硬件矩阵，推出后不到两个月内，已有超过100名客户下达订单。相关产品及方案需结合客户具体场景开展适配、技术支持和样机验证，从签约、交付到验收及收入确认需要一定周期。

关于已交付但尚未验收设备的具体金额、后续验收及开票安排等经营细节，公司将严格按照相关规定履行信息披露义务；如达到披露标准，公司将及时予以披露，敬请关注公司后续公告。

18、董秘您好，关注到公司的定增方案，想了解：一是目前定增的推进节点，有没有时间规划；二是募投项目里面，面向人形机器人视觉、数采硬件的研发、产业化投入占比大概多少；三是如果四季度相关客户订单、验收节奏不及预期，会不会调整募投项目实施进度或者资金使用安排？

答：

公司定增新发股份已于今年6月发行完成。目前公司定增募投项目正按照既定计划有序推进中，各环节相关工作稳步开展，公司将持续关注实施进展并加快推进项目落地。

	感谢您对公司的关注与支持！
附件清单 (如有)	无
日期	2026年10月27日