

## 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：2025-026

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>线上会议、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	宝盈基金、博时基金、东北证券、方正证券、广州坤正、华泰证券、华璞投资、简世资本、金信基金、鲁商(广州)投资、民生证券、沁德资产、深圳光影资本、深圳茗晖、深圳盈富汇智、11位个人投资者。	
时间	2025年12月30日-2025年12月31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><b>问题1：公司通过哪些举措提升产品标准化水平？</b></p> <p>回答：当前机器视觉正加速渗透工业制造、智能检测等多元化场景，市场需求呈现精细化、专业化趋势。公司将充分利用过去在视觉领域积累的丰富场景和行业经验，据此推动技术成果向标准化、模块化产品转化，将公司过去非标定制开发的视觉方案沉淀为通用产品，提升业务的规模化和可复制性，以进一步拓展中小客户市场，实现规模效应。</p> <p>(1) 定制与标准并行，兼顾多样市场需求，拓宽客户群体</p> <p>一方面，公司会针对行业战略大客户提供定制开发服务，以此保持对行业前沿需求的敏锐洞察，获得规模效应与技术溢出；另一方面，公司将成熟方案产品化，推出标准版供更广泛客户使用。这种模式既能助力公司抓住大客户需求，提升技术实力、实现规模效应，又能以较低的增量投入服务更多中小型客户，扩大市场覆盖面。</p> <p>(2) 提升产品能力，拓宽销售渠道，大幅提升市场占有率</p> <p>基于产品标准化战略，公司将持续提升工业相机、智能读码器、3D传感器等核心部件的产品能力。同时，公司以“产品市场化、品牌化”为核心进行战略升级，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。未来，公司将重点推进标准方案和标准产品的销售，从而拓展市场空间，大幅提升产品的市场占有率。</p>	

	<p>(3) 工业 AI 助力智能化，提速产品和方案标准化推广</p> <p>工业 AI 等新技术的发展正在提升生产过程的智能化程度，为标准方案的大范围复制创造了有利条件。过去，由于不同行业、不同客户的生产线差异较大，方案难以实现标准化复制。但如今，随着 AI 算法自适应能力的增强以及视觉系统对场景通用性的提高，只需较少调整就能适配不同应用，有利于公司将成熟方案打包成标准产品进行推广。</p> <p><b>问题2：介绍下公司和越疆机器人的合作情况？</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>问题3：介绍下公司的工业相机产品？</b></p> <p>回答：公司工业相机包括 CC1、CH1、CM1、CL1 四大系列。</p> <p>CC1 小靶面阵列系列累计 120 余款产品型号，具备独家 LPC 低功耗平台，可实现功耗直降 20%+，通过带宽自适应技术在复杂工况可实现 0 丢帧，有效优化资源及提升效率。</p> <p>CH1 高帧率系列集成平场校正、阴影校正、CCM 自适应等近 20 种 ISP 算法，显著提升成像质量；具备最高带宽 50Gbps、最高分辨率 1.5 亿像素。</p> <p>CM1 多光谱面阵系列覆盖 200nm-1700nm 光谱波段，透视可见光谱之外隐藏细节，实现从“看外观”走向“探本质”。</p> <p>CL1 线阵系列通过 FPGA 边缘计算将图像处理速度提升 3 倍；分时频闪技术支持一次扫描完成多组成像，简化了系统部署；该系列提供 2K-16K 的分辨率选择，14-200kHz 的采集行频，支持大幅面高速连续飞拍应用。</p> <p><b>问题4：公司 AI 相关项目业务进展情况？</b></p> <p>回答：2025 年上半年，公司工业 AI 产品相关项目收入达 8,733 万元，较去年同期增长 363.00%，充分体现工业 AI 技术已在公司产品和解决方案中得到广泛应用，为机器视觉业务注入了强劲增长动力。</p> <p>机器视觉是智能制造的关键环节，其与人工智能技术结合的前景十分广阔。</p>
--	---

阔。工业 AI 技术使机器视觉的应用超越了传统的缺陷检测，拓展至识别分类、精确测量、引导定位等更广泛领域，尤其能胜任传统算法难以处理的复杂、随机性强的检测任务。越来越多行业龙头客户将 AI 技术视为实现提质增效的重要手段，主动寻求生产过程的智能化升级。机器视觉作为工业 AI 最重要的载体之一，其功能特点契合制造业客户“降本增效”的核心诉求。头部客户的示范效应以及从战略高度推动 AI 视觉应用，正加速机器视觉在整个产业链的渗透。在实际案例中，公司研发的 AI 视觉软件平台已成功应用于头部行业客户过去主要依赖人工的领域，展示了“AI+视觉”结合的巨大潜力，为 3C、锂电、半导体等众多行业的智能化转型提供了强大助力。

#### 问题5：介绍下公司海外市场开拓进展？

回答：开拓海外不仅直接带来新增市场空间，更能够对标国际一流竞争对手，提升自身技术和产品的竞争力。目前，海外发达国家和地区的自动化程度普遍较高，各产业链和生产环节相对标准化且成熟。公司组建专业的全球服务团队，与当地有影响力的企业建立战略合作伙伴关系，积极在日本、德国、马来西亚、韩国、美国等国际市场举办系列生态活动全球生态伙伴大会，打造符合当地特色的本土化销售和服务体系，持续在欧洲、东南亚等地拓展业务。

通过上述措施，公司既能服务当地客户、参与国际竞争，又能与国际领先视觉企业对标，发现差距并改进技术。同时，公司在海外项目中接触到高标准应用需求和复杂场景，这有助于锻炼团队并催生新的产品创意。当国内客户有更高要求或面临进口替代场景时，公司可凭海外经验提供本土方案实现替代，为国内业务升级提供支撑，确保公司在国产化进程中的技术领先。

#### 问题6：介绍下公司未来发展战略？

回答：2006 年成立以来，公司业务始终与下游自动化行业的发展协同共进。面对智能制造和人工智能时代的战略机遇，公司确立工业自动化和智能机器人的双轨道发展战略：一方面持续深化工业自动化领域的既有优势，另一方面前瞻布局智能机器人零部件领域，开辟新的成长赛道。与此同时，公司着力构建“视觉+传感+运动+AI”产品矩阵，促进技术与产品的深度融合与协同赋能，为客户提供覆盖“感知-决策-执行”的一站式解决方案。

##### （1）从工业自动化到智能机器人双轨道战略布局

###### ①机器视觉长坡厚雪

在工业自动化领域，公司将继续深化技术优势，同时拓展产品与能力边界，进一步巩固行业地位。一方面，聚焦 3C、锂电、汽车及半导体等重点领域，延展产品技术链条，提升单客户价值量；另一方面，在保持直销优势的

	<p>基础上拓展经销渠道，进一步扩大市场覆盖率；同时，持续推进全球化布局，以高性价比产品服务海外市场；此外，通过标准化产品及方案优化运营效率、放大规模效应，并加大工业 AI 等技术研发投入，保持技术创新与产品竞争力。在行业高速增长与国产替代加速的双重机遇下，公司有望凭借深厚的技术积累、丰富的行业经验及清晰的战略路径，持续提升市场份额，实现业绩稳健增长。</p> <p>②智能机器人零部件战略布局</p> <p>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方案的供应商。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、激光雷达等核心传感产品的自主研发设计，不断迭代升级。</p> <p>(2) 持续打造平台型发展架构</p> <p>公司致力于打造世界一流的视觉企业，围绕机器视觉核心，结合视觉、结构、算法、软件、电子和 AI 六个技术维度的积累，不断向传感、运动控制和人工智能领域延伸。目前公司已构建视觉+传感+运动+AI 协同发展的产品矩阵，形成了从视觉感知、运动执行到智能决策的全链路技术闭环。完整的产品矩阵使各板块业务相互协同，为客户提供一站式的自动化零部件综合解决方案，大幅提升了公司的市场竞争力和客户黏性。</p> <p>面向未来，公司计划从以下几方面入手，打造多产品、多业务模式的平台型发展架构：</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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”。</p> <p>④产品协同与平台化：强化视觉、传感、运动与工业 AI 产品线的协同效应，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，形成攻坚合力，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</p>
--	---

	<p>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。</p> <p>通过以上举措，奥普特将从单一领域的机器视觉公司，升级为覆盖多技术、服务多元场景的自动化零部件解决方案提供商。这种平台化、多元化路径，能抵御单一行业波动，抓住智能制造新机遇，塑造长期增长格局。</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