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：2026-010

投资者关系活动类别	□特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 √现场参观 √其他 线上会议、券商策略会
参与单位名称	ACG Management Pte. Ltd.、Acuity Consulting Limited、Akito Capital Co Ltd、Allianz Global Investors Asia Pacific Ltd、Bakewell Capital、Broad Peak Investment Advisers Pte Ltd、Capital Strategy Research - Beijing、CoreView Capital Mgmt Ltd、Daiwa Capital Markets Hong Kong Limited、Dymon Asia Capital (HK) Limited、Goldman Sachs、Grand Alliance Asset Mgmt Ltd、J.P. Morgan Securities (Asia Pacific) Limited、JANCHOR、Jefferies、Jefferies Hong Kong Limited、Marshall Wace Asia Ltd、Maybank Asset Mgmt Singapore Pte Ltd、Panview Capital、Pleiad Inv Advisors Ltd、Point72 Hong Kong Limited、Polymer Capital Mgmt (US) LLC、SMBC NIKKO SECURITIES INC.、Teak Inv、Teng Yue Partners、Triata Capital Ltd、Wealth Management Co. Ltd.、安信基金、宝新投资、宝盈基金、博时基金、财通证券、丞毅投资、大成基金、大禾投资、大家资产、道仁资产、德邦证券、德汇集团、东北证券、东方财富、东方证券、东莞证券、东吴基金、东吴证券、东亚前海、东证融汇、东证资管、方正证券、沣沛投资、富安达基金、富国基金、高竹基金、锆蓝资本、歌汝资产、耕霁投资、工银安盛、固禾基金、光大证券、广发基金、广发证券、国海证券、国金证券、国君海通、国联安基金、国联民生、国联民生自营、国任保险、国盛证券、国寿养老、国泰海通、国泰基金、国泰君安、国投证券、国信证券、国元证券、翰聚资产、和沣资产、和谐健康保险、恒科电器、恒立基金、弘尚资产、红华资本、宏鼎财富、花旗、华安基金、华创证券、华福证券、华金证券、华璞资产、华强集团、华商基金、华泰证券、华西证券、华源证券、晖锐基金、汇丰晋信、汇丰前海、汇丰银行、汇泉基金、汇添富、嘉世基金、建信基金、交银基金、金鹰基金、精砚基金、景顺长城、景熙资产、开源证券、凯基证券亚洲、昆仑健康、立格资本、联储证券、猎投资本、岭南资本、陆家嘴国际信托、洛书投资、麦高证券、美林(亚太)、民生加银、民生证券、摩根基金、摩根基金(中国)、摩根士丹利（亚洲）、摩根士丹利中国)、南方基金、宁泉资产、农银汇理、农银人寿、鹏华基金、平安养老、平安资管、前海宝创、前海博普、前海华强、前海开源、轻云谷、筌笠资产、融通基金、瑞穗证券、瑞银证券、睿目投资、山西证券、熵简基金、上汽集团、申万菱信、申银万国、施罗德投资、太平资产、泰德圣基金、泰康资产、泰信基金、天风证券、天弘基金、天治基金、彤源投资、潼骁投资、途灵资产、万家基金、望正资产、伟星资产、西部利得、西部证券、西南证券、玺悦资产、喜世润投资、相聚资本、橡果资产、鑫融长弘、鑫元基金、信达澳亚、星火基金、星石投资、星元投资、兴全基金、兴业证券、兴亿投资、玄卜投资、野村证券、易方达、银叶投资、英大证券、永赢基金、甬兴证券、于翼资产、誉辉资本、圆信永丰、源乘基金、源乘投资、云禧投资、泽铭投资、长城基金、长城证券、长江养老、长江证券、长江资管、长青藤、长盛基金、招商基金、招商银行、招银理财、浙商证券、浙商资管、中国平安、中金公司、中金资管、中泰证券、中天国富、中信建投、中信证券、中银国际、中银基金、中银证券、紫金信托。

时间	2026 年 10 月 26 日-2026 年 10 月 27 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 董事长助理：王可 证券事务代表：余丽女士
投资者关系活动主要内容介绍	**问题1：介绍下公司 2026 年三季度业绩情况？** 回答：（1）第三季度 2026 年第三季度，公司营业收入、净利润指标增长持续加速：营业收入 48,231.52 万元，同比增长 46.24%；归属于上市公司股东的净利润 6,115.82 万元，同比增长 66.88%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5,536.05 万元，同比增长 75.54%。 （2）前三季度 受益于下游行业高景气度及 AI 应用持续深入，公司 2026 年前三季度实现营业收入 13.86 亿元，同比增长 36.95%。从下游行业来看，3C 电子行业收入 5.93 亿元，同比保持平稳；锂电行业收入 3.79 亿元，同比增长 47.26%；半导体行业收入 2.02 亿元，同比增长 257.47%；汽车行业 0.66 亿元，同比增长 80.97%。从 AI 应用来看，公司 2026 年前三季度实现 AI 系统解决方案收入 3.01 亿元，同比增长 157.02%。 2026 年前三季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润 23,165.79 万元，同比增长 26.83%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 21,201.38 万元，同比增长 29.39%。 **问题2：介绍下公司工业 AI 落地的云边端智联生态平台？** 回答：公司打造一体化云边端智联生态平台，打通平台、软件、硬件，形成可规模化落地的工业 AI 完整体系，面向 3C、半导体、汽车、医药等多行业产线，赋予产线 AI 持续迭代进化能力。 平台采用终端采集层-边缘计算层-云端管控层三层架构，构建“终端采集-边缘推理-云端训练”的闭环运行模式，支持产线不停机的前提下完成模型持续优化。 （1）终端采集层：产线感知底座 覆盖 2D/3D 相机、光源、智能读码器、智能相机、机械手、PLC 等全品类硬件，一站式完成工件图像、尺寸、缺陷等全维度数据采集；适配从微小精密零部件到大尺寸工件的各类成像需求。

	（2）边缘计算层：产线实时推理中枢 包含搭载视觉软件的工控设备、智能相机和读码器等边缘计算设备，上承云端模型更新迭代，下接终端数据采集，简单易用，快速部署。 （3）云端管控层：AI 训练与全域管控中心 承载数据标注、模型训练、算力调度、数据安全、跨产线协同等核心任务，实现“产线生产在边缘，模型迭代、全域管理在云端”的闭环。平台支持多人协作、多人标注，缩短模型落地周期；同时支持按标注节点与训练节点分规格灵活授权，从中小工厂到大型集团均适配。 未来公司将持续推动 AI 技术与产品创新，助力公司长期发展。但 AI 持续迭代效果以及下游客户资本开支节奏存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。 **问题3：公司 AI 在 3C、锂电行业具备深厚积累，能否介绍下拓展至新行业时，如何评估模型泛化能力？** 回答：公司 AI 在 3C、锂电领域沉淀了较多场景经验。拓展新行业时，需要采集经客户确认、满足模型输入规范的真实缺陷数据，配套人员落地相关工作，公司也在持续优化方式、控制人力投入。 从项目落地情况来看，过往行业积累能够夯实模型泛化基础，同类缺陷检测场景的部署效率较早期有所提升。但各行业工况、缺陷特征差异较大，已有经验无法替代新场景真实数据采集。 基于现有大模型底座，公司自研自动标注大模型、缺陷自动生成大模型。自动标注模型可提升标注效率，降低人力投入；缺陷自动生成大模型针对部分行业缺陷样本难以获取的痛点，生成仿真缺陷数据补充训练，相关效果有内部验证支撑。 整体而言，真实样本采集是新行业落地的前提，叠加自研模型工具，新场景部署效率持续改善。 未来公司将持续推动 AI 在下游行业的落地拓展，助力公司长期发展。但 AI 持续迭代效果以及下游客户资本开支节奏存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。 **问题4：可转债后续的资本开支计划？** 回答：公司向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额 12.70 亿元，主要投入以下项目：工业 3D 视觉传感器及智能硬件扩产建设项目、AI 智能视觉解决方案系统研发项目、工业级机器人核心零部件及视觉系统研发产业化项目、补充流动资金项目。前述项目规划建设周期均为三年，预计未来三年有序实施、逐步投产。

	公司将持续深化并购标的整合赋能，加速视觉感知、工业传感、精密运动控制、智能算法等多技术、多产品的融合协同，完善智能制造核心零部件全链条布局。同时积极布局机器人感知、智能驱控等新兴赛道，依托“视觉+AI+运动控制+传感”的一体化能力，打造适配新一代柔性智能制造的核心产品与解决方案，培育公司长期成长第二曲线。 **问题5：公司产品在光模块制造领域有哪些应用？** 回答：在光模块环节，相关生产制造工序工艺复杂且流程精密，精密制造设备高度依赖机器视觉与运动控制协同配套：机器视觉承担元器件识别、微米级定位、尺寸测量、光路校准、外观缺陷检测等工作，运动控制完成多轴高精度位移、柔性对位、物料自动移送等动作执行。今年以来，公司视觉与运控产品批量应用于贴片、耦合、自动化组装及光学检测等相关设备。 公司将持续拓展光模块行业，但行业需求受通信资本开支、客户技术路线迭代影响，行业景气度存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。 **问题6：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7：公司与越疆科技携手布局具身智能的合作规划以及落地方向是什么？** 回答：双方将基于公司机器视觉全栈技术能力与越疆科技“一脑多体”具身智能平台，共同打造“手眼脑一体化”具身工业解决方案，加速具身智能在工业制造场景的规模化应用。

	从产品到技术，从场景到生态，双方将以系统化的合作路径，破解工业具身智能“落地难”的行业困局：（1）产品融合：以越疆全形态具身机器人为载体，融合公司视觉器件及感知方案，形成面向工业终端客户可复用的标准化组合产品；（2）技术突破：越疆机器人平台与力控技术联合公司视觉能力，双方共同研发工业人形机器人的环境感知与灵巧操作技术，攻克复杂场景下的精准控制难题；（3）场景落地：双方将围绕分拣、物流、上下料、质检等环节，共同搭建融合机器人本体、视觉感知与 AI 大脑的智能工厂示范模型；（4）生态共建：双方将融合越疆高精度机器人数据采集平台与公司的视觉数据能力，共同建设工业具身智能数据集，开展数据采集、标注与清洗，形成数据驱动的技术迭代闭环。 在 3C 电子、汽车、新能源等高端制造领域，柔性生产与极致精度的需求已到临界点，公司携手越疆科技打造“手眼脑”一体化具身工业解决方案，将切实提升产线柔性制造能力、简化人工操作流程、优化质量管控标准，助力制造企业降本、增效、升品。 本次合作属于产业协同探索，持续迭代推广效果存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。 **问题8：介绍下公司未来对下游行业拓展方面的规划？** 回答：公司将抓住传统 3C 电子、锂电行业景气机会，同时持续开拓半导体、汽车、光模块、先进 PCB 行业。3C 电子领域，紧跟终端产品形态创新、功能升级及制造工艺迭代趋势，针对行业前沿 3D 打印、一体化成型等新型精密制造工艺，深度联动核心客户开展前置化技术验证与方案适配，针对性挖掘新工艺带来的三维尺寸量测、曲面缺陷检测、成型精度校准等全新视觉增量需求，持续拓宽 3C 电子智能制造应用边界。锂电领域，全面覆盖动力、储能、消费电池全品类制造场景，持续深耕存量产线智能化改造与新增产能设备配套需求，巩固细分行业龙头优势。半导体与汽车领域，紧抓高端制造国产化机遇，重点拓展高精度尺寸量测、微观缺陷检测、精密对位引导、自动化装配等高端应用场景，加速自主可控视觉产品与解决方案在高端制造产线的规模化导入与批量落地。光模块/先进 PCB 领域，公司将推进打通光模块从芯片封装、耦合测试到成品组装以及先进 PCB 的全制造链路，实现全环节高精度质量管控。
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