

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：2025-017

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	3w Fund Management Lic、Ai-Squared Management Limited、Artisan Partners Asset Management Inc、Bluecrest Capital Management (Uk) Lip、Boci- Prudential Asset Management Limited、Carrhae Capital Lip、China Investment Corporation、Citadel Advisors Lic、Fenghe Fund Management Pte. Ltd. 、 Fil Investments International、Forwardedge Investment Limited、Grand Alliance Asset Management Limited、Hel Ved Capital Management Limited、Hillhouse Investment Management,Ltd. 、 Keywise Capital Management (Hk) Limited、Millennium Partners,L.P.、Nan Shan Life Insurance Co., Ltd、Neuberger Berman Group Lic、Nf Trinity Capital (Hong Kong) Limited、Nikko Asset Management Co, Ltd.、North Rock Capital Management, Lic、Pag、Pleiad investment Advisors Limited、Point72、Protium Capital Limited、Redient Capital Hk Limited、Schonfeld Strategic Advisors Lic、Shikhara Investment Management Lp、Temasek Holdings (Private) Limited、Trivest Advisors Limited、United Super Pty Ltd As Trustee For Construction And Building Unions Superannuation Fund、Yong Rong (Hk)Asset Management Limited、爱建资管、百年资管、博时基金、淡水泉投资、富国基金、工银瑞信、国金基金、国寿安保基金、国寿养老、国泰基金、国信资管、海富通基金、杭银理财、华安基金、华福证券、华泰柏瑞、华夏基金、景顺长城基金、犁得尔基金、美银证券、诺德基金、平安养老保险、平安资产、勤辰资产、申万菱信、盛宇投资、太平洋资产、泰信基金、同泰基金、西部利得、新华资产、鑫元基金、兴业基金、兴业自营、幸福人寿、银河基金、银叶投资、长江养老、长江资管、中海基金、中金资管、中欧基金、朱雀基金、紫阁基金。
时间	2025 年 7 月 10 日-2025 年 7 月 11 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	问题1：公司举办全球生态伙伴大会的总体规划及进展？
	回答：当前，机器视觉技术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。AI 融合工业质检推动机器视觉加速革新，其发展态势与全球制造业变革深度耦合。基于此，公司启动产品化战略升级，推动技术成果向标准化、模块化产品转化，强化品牌价值与市场覆盖能力，以更敏捷的方式响应客户需求，实现技术与服务的规模化价值输出，助力全球制造业智能化升级。 2024 年，公司成功举办 4 场以“共话工业相机与机器视觉&共探生态发展”为主题、以工业相机产品为依托的生态合作沙龙探讨会，吸引了 160 家企业参与，深入探讨技术趋势与商业机遇。 2025 年，公司将进一步扩大生态布局，计划在东莞、成都、苏州、北京、武汉等国内核心城市，以及日本、德国、马来西亚、韩国、美国等国际市场举办系列生态活动，深化全球合作伙伴关系。 作为机器视觉领域的先行者与引领者，公司依托 20 年的技术积淀，打造了“视觉+传感+运控+AI”的多维技术闭环，并通过软硬件产品的开放兼容，与生态伙伴实现深度协同创新。未来，公司将继续以开放生态释放技术潜能，以资源共享拓展商业边界，携手全球合作伙伴，共同推动千行百业的智能制造升级，让创新技术真正赋能产业变革。
	问题2：公司通过哪些举措提升产品标准化水平？

	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。 （3）工业 AI 助力智能化，提速产品和方案标准化推广 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。 问题3：从工业自动化到智能机器人双轨道战略布局，公司在人形机器人领域有哪些产品布局？ 回答：从 2006 年成立至今，公司历经过 SMT、3C、光伏、锂电等行业的高速发展，已具备扎实的工业自动化技术基础，随着人工智能时代的到来，基于历史产品与技术的积累，能够更高效地实现技术复用与升级，将工业级的技术迁移至智能机器人领域。 在消费级机器人领域，目前公司机器人相关产品主要包括双目结构光相机、TOF 相机等深度相机，2D 相机，鱼镜头相机以及传感器（红外、测距、激光雷达）等。同时，公司于 2025 年初收购了东莞市泰莱自动化科技有限公司的控股权，目前泰莱关节电机模组产品已在送样过程中，未来还会继续加大投入与人形机器人相关的进入空心杯电机、无框力矩电机等市场。 问题4：公司海外市场开拓的必要性与进展？ 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、东亚、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
--	--

	替代进程中的技术领先。 问题5：今年公司收入增长目标？是否包括收购公司贡献？ 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 2024 年营业收入为基数，公司 2025 年度营业收入增长率不低于 20%。其中营业收入均以公司会计年度审计报告所载数据为准，收入统计口径与 2024 年一致（即不含新增主体收入）。故收入增长目标不含公司收购并表所带来的相关主体收入。 公司将继续在研发方面加大投资力度，在运营层面加强管理与成本控制，保持 2025 年营业收入增长的同时，净利润增长率不低于营业收入增长率。 公司业绩目标不代表公司对 2025 年度的盈利预测，目标能否实现取决于经济环境和市场状况的变化等因素，存在一定的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。 问题6：未来支撑公司业务持续增长的动力有哪些？ 回答：（1）机器视觉在各行业的渗透率将继续提高 纵观国内及全球市场，制造业智能化改造的深化都将带来对视觉系统需求的刚性增长。从中国市场看，近年来中国已成为全球机器视觉最活跃的地区之一，国内市场空间广阔。国际市场方面，工业 4.0 和智能制造在欧美、日本等发达国家同样是大势所趋，对高端视觉检测、测量和控制的需求与日俱增。公司作为行业一员，将顺应这一全球潮流，在技术和市场上做好准备，分享到行业增长红利。 （2）客户对机器视觉价值的认知和重视将进一步提升 随着越来越多成功案例的出现，机器视觉在提升产品质量、降低成本方面的效果得到验证，会有更多企业将视觉方案纳入生产必备要素。这将带来存量客户深度提升和增量客户拓展的双重机遇。 公司一方面将通过提供优质服务 and 解决方案，发掘现有客户更多需求，提升单客业绩贡献；另一方面也将加大市场教育和推广力度，拓展尚未使用视觉技术的客户群体，扩大整体市场规模。 （3）工业 AI 技术的持续迭代将不断赋能机器视觉产品升级 随着制造业智能化转型加速，工业质检、设备预测性维护等场景对视觉系统的实时性与精度要求日益严苛。工业 AI 技术的持续迭代将不断赋能机器视觉产品升级。未来可以预见工业 AI 算法将更加高效，使机器视觉系统变得更智能、更易用。这些技术进步有望催生更加丰富的应用场景。公司将保持对前沿技术的高度关注和投入，确保自身产品始
--	--

	终处于技术发展的前列。 （4）全球化布局助力公司持续实现国产替代 机器视觉产品和应用场景的非标属性，带来了公司方案和产品较高的技术壁垒及全球竞争力。过去海外成熟的机器视觉公司占有率较高的行业，如半导体、汽车等行业，随着国内投资的持续加码将带来机器视觉国产替代新的机会。同时，关税所带来的影响将促使国内考虑供应链的稳定性和安全性，公司可以此拓展国内院校、科研机构的国产替代市场。 未来公司将加大海外市场开拓力度，进一步完善全球营销与服务网络。公司将持续寻找全球合作伙伴，拓宽海外销售渠道，充实海外本地化团队，提高对海外客户的响应速度和服务深度，持续提高公司业务的国际化水平和抗风险能力。 （5）公司自身的核心竞争优势将进一步巩固并转化为业绩 经过多年的投入，公司已经建立起了行业领先的技术平台和产品矩阵，形成覆盖算法、光学、硬件设计及系统集成等全链条的自主研发体系。凭借广泛的行业覆盖与客户资源，公司在各类应用场景中积累了深刻的洞察力和敏捷交付能力。通过从项目制向标准化产品的商业模式升级，公司经营效能持续优化。随着规模效应释放，人均效能与盈利水平稳步提升，进一步反哺研发投入，形成创新驱动的良性循环。展望未来，具备核心技术壁垒、深厚客户积淀、完善产品体系及 AI 算法先发优势的企业将主导市场格局。公司将持续强化“技术+应用”双轮驱动战略，筑牢市场竞争护城河。
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