

投资者关系活动主要内容介绍

问题1：介绍下公司今年上半年业绩情况？

回答：2025 年上半年，在宏观经济环境复杂多变及下游行业结构性调整的背景下，凭借前瞻性的战略布局与高效的执行能力，公司实现了经营业绩的稳健增长。业绩目标的逐步兑现，标志着公司战略投入已进入收获期，盈利能力和运营效率得到显著提升，为未来持续发展奠定了坚实基础。

(1) 营业收入实现稳健增长

2025 年上半年，公司实现营收 68,255.79 万元，较 2024 年同期增长 30.68%，延续了良好的增长态势，展现了公司业务布局的持续兑现能力。基于前期在技术研发、市场拓展等领域持续的战略投入积累，公司主营业务在各主要下游领域均实现增长，进一步凸显了行业龙头的稳健实力与前瞻布局的显著成效。

其中，3C 行业收入 43,851 万元，较 2024 年同期增长 23.82%。作为机器视觉最大的应用市场之一，3C 电子行业受益于工业 AI 技术在消费电子制造中的规模化落地，下游客户对视觉检测的需求显著提升。公司凭借深厚的技术积累和快速响应能力，持续深化 3C 业务布局，进一步巩固了该领域的头部领先地位。

锂电行业收入 16,686 万元，同比 2024 年上半年增长 49.35%。当前锂电行业呈现稳定复苏态势，推动公司相关业绩显著回升。报告期内，公司持续深化头部电池客户合作，同时积极拓展海外市场项目，业务覆盖动力电池、消费类电池及储能电池等多元领域。这一长期战略布局进一步丰富了下游应用场景，有效降低单一市场波动对业绩的影响，推动业务结构多元化程度显著提升。

半导体和汽车行业收入分别为 3,131 万元和 1,370 万元，较 2024 年同期分别增长 25.51%和 65.67%，保持着稳健的增长态势。在半导体制造和汽车（尤其是新能源汽车）生产领域，机器视觉仍具备显著的国产替代潜力，随下游客户产能扩张及工艺升级加速释放。

(2) 净利润增长强劲

2025 年上半年，公司归属于上市公司股东的净利润为 14,599.73 万元，较 2024 年同期增长 28.80%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 13,231.66 万元，较 2024 年同期增长 36.26%。

利润增速高于营收增速，显示出公司整体运营效率的提升和盈利能力的增强。公司前期在研发、市场等方面的战略投入进入收获期，新产品与新业务贡献持续提升，同时随着规模效应显现，推动了盈利水平的显著改善。

整体来看，公司上半年业绩增长质量显著提升，增长动力源自多行业、多产品线的协同共振，为全年目标的顺利完成奠定了坚实基础。

问题2：介绍下公司智能机器人领域布局进展？

回答：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。

目前，公司通过系统性布局和资源整合，已构建起完整的机器人视觉解决方案体系，并取得突破性进展。2025年上半年，公司成立机器人事业部，汇集了来自于行业顶尖的研发、销售和技术支持专业人才；同时持续加大对机器人领域的研发投入，为技术创新提供了坚实保障。

在核心技术方面，公司将工业现场积累的先进视觉技术（如高精度定位、缺陷检测、动态目标跟踪等）迁移应用至机器人场景，围绕各类机器人可移动终端的环境感知、定位导航和人机交互需求，公司已布局 dToF 相机、iToF 相机、双目结构光和激光雷达四大产品方向，全面覆盖机器人“视觉感知”所需的关键视觉部件。随着“视觉+AI+机器人”协同效应的逐步释放，公司业务有望向更高价值领域升级。

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。

问题3：介绍下今年公司的视觉软件产品升级迭代情况？

回答：在全球化的应用需求中，奥普特持续推进全球化战略，凭借领先的机器视觉技术与视觉软件产品解决方案，实现了从国内市场到海外市场的视觉应用落地，产品与服务已覆盖多个国家和地区，标志着奥普特正式迈入国际化发展的新阶段。视觉软件核心产品：DeepVision3 深度学习软件、SmartWorks 通用视觉软件和 SciVision 算法包持续进行了多项技术升级与产品迭代。

(1) DeepVision3 以视觉模型为基础，以通用和场景大模型为阶段目标，深刻理解工业质检需求，持续构建“视觉+大模型”双引擎体系，加速 AI 质检的落地；基于基础模型结合应用需求，研究出了无需标注训练，直接推理的通用模型，封装成工具，开箱即用；面对复杂场景样本周期长的痛点，奥普特基于自主研发的大模型推出了 DeepSG 样本生成软件，快速生成高仿真图像，缩短收集样本周期，加速模型落地；全新推出 DeepVisionCloud 版本，支持百度云、阿里云等云服务器的部署，全面的数据管理&权限管控，确保数据安全性。和 DeepVision3 单机版软件相比，支持云端资源及算力管理最优调度；还支持线上一键升级软件，支持多人项目协作、标注协作，跨设备、跨厂区数据上传与模型自动部署，是一个具有项目和数据管理功能的平

台。在功能特性方面推出了自动标注功能，基于大模型的标注工具，标注更高效&更精确，极大地降低了人工成本。

(2) 全新推出 SmartWorks 通用视觉软件：集 1D、2D、2.5D、3D、AI、视频、运控 ALLINONE 的全功能平台，有效助力用户功能拓展、升级改造等应用需求；架构升级，将通讯、标定、流程独立模块化，使应用更高效便捷；全新的编程模式—首创引导式编程，零代码编程，让应用更简单，降低使用门槛；易用性方面，新增了组合算子功能，将功能模块进行组合，让方案更清晰的同时也增强了复用性，快捷调用；可读性方面，新增了方案管理和采集管理，可视化、模块化设计，使其更友好、更全面。

(3) SciVision 从精度、性能、应用场景等多维度升级，让应用更稳定、可靠。在抗干扰性、场景泛化性方面均有所突破；3D 重建方面，对于三维源数据的孔洞填充，还原原始数据，以及指定三维姿态对于数据进行姿态校正重采样，转换三维视图；标定拼接方面，可实现 360 度全局标定拼接，厚度标定，2D、3D 联合标定等功能，有效为市场应用助力。OCR 算法方面识别率及鲁棒性更高，采用通用模型提取特征，识别结果更稳定；新增 OCV 字符缺陷检测算法，检测字符位置度以及字符缺失、拖影、多墨、少墨等缺陷；新增尺度匹配算法，可支持匹配不同尺度变换的目标，具备更优匹配率和效率；新增高级找直线、找点、找圆等算法，可适用于更多复杂场景定位更准确；3D 预处理方面，新增了半径滤波、平滑滤波、自适应高度筛选等功能，有助于用户去除噪声以及平滑数据；检测定位方面，有高阶多项式拟合，FFT 周期性数据检测，RGBD 分割和抓取点分析计算等功能，可适用于各种不同的工件缺陷检测及复杂的包裹抓取场景。

问题4：公司 AI 相关项目业务进展情况？

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。

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。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：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6：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7：机器视觉行业的增长情况以及未来的市场空间？

回答：高工机器人产业研究所（GGII）数据显示，2024 年中国机器视觉

	<p>市场规模 181.47 亿元（该数据未包含自动化集成设备规模），同比下滑 1.97%。GGII 预测，2025 年中国机器视觉市场规模有望突破 210 亿元，同比增速超 14%，预计至 2028 年我国机器视觉市场规模将超过 385 亿元，2024-2028 年复合增长率约为 20%。</p> <p>问题8：未来几年机器视觉行业增速较高，公司今年全年的业绩目标以及未来展望如何？</p> <p>回答：（1）公司业绩目标</p> <p>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%。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。</p> <p>截至目前，公司经营情况良好，管理层对完成上述年度目标保持坚定信心。同时，对于未来几年持续实现股权激励计划所设定的分年度业绩目标，公司已做好充分准备。在订单储备、产能布局、新品推出以及市场拓展等方面，公司均按计划有序推进，为业绩达标提供了坚实支撑。</p> <p>（2）中长期目标</p> <p>展望更长远未来，公司不仅要成为自动化领域卓越的零部件供应商，更要成为产业的赋能者和推进者。为此，公司将在巩固硬件产品领先地位的同时，进一步融合软件算法、应用平台和产业生态，构建起覆盖上下游行业的智能制造生态体系。通过与上下游伙伴的紧密协作，以及对新兴应用场景的持续开拓，公司将不断丰富产品的解决方案内涵，提升为客户创造价值的综合能力。</p> <p>管理层坚信，凭借卓越的创新能力和丰富的产品矩阵和深厚的客户基础，奥普特有信心穿越行业周期的波动，实现持续健康成长，最终成长为令行业瞩目的“世界一流视觉企业”，为股东、客户和社会创造更大价值。</p>
<p>说明</p>	<p>投资者接待活动中，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。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>