

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：2025-023

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	AM Squared、Bernstein China、Ginkgo Tree Asset Management Pte. Ltd、Goldman Sachs (Asia) LLC、Lembaga Tabung Haji、LMR Partners LLP、Mackenzie Investments Asia Limited、Nippon Life Global Investors Singapore Limited 、Nomura Asset Management 、Ovata Capital Management 、Pinnacle Investment Management Limited、SYD Fund Management A/S、Value Partners Ltd、WT Asset Management、开源证券、南粤百富、申万宏源、盈峰资本。
时间	2025 年 11 月 6 日-2025 年 11 月 7 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：机器视觉行业有哪些新的市场机遇？ 回答：（1）工业 AI 等新技术进步 工业 AI 技术蓬勃发展，有力推动各应用场景和方案的落地。工业 AI 使机器视觉的应用超过传统的缺陷检测，拓展至识别分类、精确测量、引导定位等更广泛的领域，尤其能胜任传统算法难以处理的复杂、随机性的检测任务。 （2）国产替代的历史机遇 在 3C 电子、半导体、汽车制造等高端制造领域，此前关键装备与核心零部件多由欧、美、日厂商主导，机器视觉产品也不例外。近年来国内厂商技术实力快速提升，“国产替代”成为明确的产业方向。 （3）全球制造业的智能化转型 从中国市场看，近年来中国已成为全球机器视觉最活跃的国家之一。国际市场方面，工业 4.0 智能制造在欧、美、日、韩这些发达国家也是大势所趋，在视觉、运控、传感器等领域都有很大的需求。

	问题2：公司保持研发投入高速增长的动力？ 回答：公司保持高研发投入策略，单季度研发支出达 0.71 亿元，同比增长 53.03%；前三季度研发投入累计 2.00 亿元，同比增长 28.07%，占营业收入的比例为 19.78%。投入增长主要源于研发项目拓展、研发人员薪酬及股份支付费用增加。公司在业绩增长的同时持续加大技术研发，聚焦工业 AI、3D 视觉、传感器及多模态融合等前沿方向，研发成果正逐步转化为可规模复制的标准化产品力与方案化能力。长期来看，稳定且高比例的研发投入将进一步强化公司在智能制造核心视觉环节的技术壁垒，为公司在国产替代与高端市场渗透中奠定坚实竞争优势。 问题3：公司在具身智能领域与哪些知名企业建立了合作关系？ 回答：作为机器视觉技术应用领先者，公司深耕工业自动化领域 20 年，构建了覆盖视觉-传感-运控-AI 与具身智能的全栈产品矩阵。 近期，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。 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。 问题4：介绍下公司的行业应用经验和数据积累优势？ 回答：机器视觉的下游应用非常广泛，几乎涉及国民经济的方方面面。即使在某一具体领域的应用，也会因下游的生产工艺、被摄对象的具体材质特点等不同，而有较大差别。因此，完善的机器视觉解决方案对下游客户而言至关重要。而设计有效的机器视觉解决方案，需要大量的行业应用经验积累，绝非一朝一夕所能形成。公司在机器视觉领域深耕多年，特别是在 3C 电子、锂电等行业，公司与国内外知名设备厂商和终端用户保持着长期稳定的合作，拥有丰富的机器视觉产品的设计、应用案例库。深厚的案例积累，奠定了公司在相关领域的优势地位，形成了较高的技术壁垒，能有效保障公司在行业内的竞争优势，并为公司不断扩大产品应用范围、持续提升市场份额提供了有力支撑。此外，工业 AI 将深刻改变机器视觉行业的技术发展，而行业数据是工业 AI 技术的基础。工业 AI 需要通过大量数据对人工智能模型
--	---

	进行训练，不断对模型进行调校和优化，最终使机器能够像人类一样自动作出判断并达到满足实际应用要求的准确率。公司经过多年的专业化经营，在3C 电子、锂电等行业积累了大量的数据，有助于公司迅速对模型进行调校和优化，提高模型输出结果的准确率和响应速度，在机器视觉的工业 AI 技术领域抢占发展的高地。 公司通过大量行业方案积累，逐步开始建立分行业方案、产品、交付的标准化。目前公司机器视觉解决方案广泛应用于 3C 电子、锂电、汽车、半导体、光伏、食品、医药、烟草、物流等多个行业。 问题5：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，公司将持续深化技术优势，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。 ②智能机器人零部件战略布局 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。 （2）持续打造平台型发展架构 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。 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： 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。 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。 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”。 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。 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。
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