

证券代码：688400

证券简称：凌云光

凌云光技术股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2026-01

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"/> 机构策略会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位 名称	财通基金 华泰证券 中泰资本 苏州明善 东方嘉富 顶天投资 太平基金	东海基金 北京泰德圣投资 国惠基金 中金 国新基金 苏州中盈汇投资 上海标朴投资
时间	2026 年 1 月 1 日-1 月 31 日	
地点	公司会议室（现场和通讯结合）	
上市公司接 待人员姓名	董事长、总经理：姚毅先生 董事会秘书、财务负责人：顾宝兴先生	
	<p>一、公司机器视觉产品是否主要依托于产线的规模化扩张？具体的产品的扩张应用背后的逻辑是什么？</p> <p>公司机器视觉产品的扩张遵循“技术迭代重构存量价值+能力复用拓展增量场景”的双轮驱动逻辑：以 3C 视觉系统拓展为例，即使苹果等客户产能稳定，AI 驱动的工艺创新（如耳机新功能、手机零部件变化）将持续重构视觉检测需求，同时东南亚产线建设提供新增市场，公司已在东南亚实</p>	

投资者关系 活动主要 内容介绍	<p>现亿级交付；在跨行业拓展方面，将 3C 打磨成熟的“AI+视觉”技术模块标准化后快速复制到新能源、汽车等领域，实现技术资产的高效复用与低边际成本渗透。未来战略将深化“AI+视觉”能力持续提升行业渗透率，并推动国际化将国内优势转化为全球竞争力，持续扩张机器视觉的应用行业、场景和地域。</p> <p><b>二、新能源和面板行业的机器视觉产品未来几年的增长逻辑是什么？</b></p> <p>新能源和面板中的主要大客户，如宁德时代、京东方都有“工厂无人化”的持续替代需求，即使用 AI 赋能机器和智能管理，目前的生产工厂中还有很多从事产品加工制造和检测的人，但是对应以人为为主的制造和检测效果导致很多的废品和不良品产生，因此需要逐步实现工厂的自动化和智能化来进一步优化产品和管理。我们的使命就是进一步实现使用 AI 赋能智能生产、检测 and 智能工厂管理，减少工厂中的制造人力和管理人力，实现真正的“无人工厂”“灯塔工厂”。</p> <p><b>三、公司具体在 OCS 上主要代理那个产品？未来主要是什么样的业务模式？</b></p> <p>公司持续深耕光交换市场，作为瑞士 HUBER+SUHNER 旗下 POLATIS 品牌 OCS 光交换机（压电陶瓷技术路线）的中国区代理，双方自 2014 年建立合作至今，应用场景已逐步从光模块测试、安防测试拓展至大规模数据中心，技术成熟度和市场认可度持续提升。短期光模块测试将成为国内市场主流应用并率先放量，而未来数据中心的快速扩张，有望成为公司业务的重要增长极。</p> <p><b>四、公司收购 JAI 的主要意图是什么？</b></p> <p>公司收购 JAI 主要看重其机器视觉产品线的协同优势、海外市场拓展及跨国产业优势互补三大价值：其一，JAI 的棱镜相机技术补全了公司原有相机矩阵，强化了颜色识别、高精密制造与高可靠性能力；其二，JAI 在欧美日韩的客户积累与业务布局，为公司视觉器件、软算产品国际化变现提供通道，助力海外战略落地；其三，收购后充分融合中国上游器件的供应链成本优势、日本精密制造与研发能力，通过研发、生产、销售的全球化整合，为全球客户提供更完备的机器视觉解决方案。</p>
-----------------------	---

	<p><b>五、JAI 的收购是否会形成商誉减值？</b></p> <p>2025 年完成 JAI 收购后，公司系统性推进了公司治理重构、产品技术融合、经营管理体系融合与跨文化团队整合等工作，整合初期对业绩增长有短暂扰动，但通过组织分层授权、统一架构管理等举措，双方整合工作在稳步有序推进，2025 年作为并购整合最困难的首年已经渡过。公司每年将会聘请专业中介机构进行商誉减值测试，现阶段 JAI 整体运营稳健，后续随着业务融合深化与协同效应逐步释放，业绩红利将会逐步释放。</p>
附件清单 (如有)	无