

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：2026-03

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位 名称	瞰道资管 磐厚动量资管 象舆行投资 湖南源乘私募基金 赢舟咨询 彼得明奇私募基金 北京赛伯乐绿科云融投资 米仓资产 呈瑞 国富联合私募 巡星投资 合众资管 观富资管 新华基金 盘京资管 上海玄卜投资 上海追云资管 上海康橙投资 上海嘉世私募 中信建投证券 财通证券 东方财富证券 招商证券 国泰海通证券 华创证券 凯基亚洲证券 中国国际金融 盛博香港 山西证券 申万宏源 财达证券 高盛 财通证券 东北证券 长江证券 中国银河证券 西部证券 中泰证券	

青岛城投私募

中军投资

元昊投资

河北开熙投资

银河基金

上海禾升投资

邦政资管

合道资管

张家港高竹私募

尚诚资管

涌贝资管

上海禧弘私募

北京星熹元私募

厦门观升私募基金

益和源资管

建信养老金

西安江岳基金

汇正研究所

华福证券自营

前海诚域私募

深圳茂源财富

红年资管

麻王投资

汇正财经

广州金新私募

天治基金

西安敦成投资

新华基金

兴业证券

民生证券

摩根士丹利

信达证券

浙商证券

国投证券

国联民生证券

东方证券

华金证券

中信证券

秋阳予梁投资

上海宁泉资管

平安银行

长盛基金

宁波麦唯投资

金信基金

上海云门投资

中信期货

昊青咨询

上海途灵资管

丞毅投资

乾锦豪资管

上海博笃投资

西南证券

上海标朴投资

鸿运私募基金

广东钜洲投资

宝盈基金

	<p>本见投资</p> <p>远东宏信</p> <p>宏图价值研究院</p> <p>兴业银行</p> <p>邮储银行</p> <p>紫微星石私募基金</p> <p>中投万方(北京)投资基金</p> <p>中港融鑫投资</p> <p>中财招商集团</p> <p>长城基金</p> <p>钦沐资产管理合伙企业</p> <p>犁得尔私募基金</p> <p>平安基金</p> <p>歌斐资管</p> <p>兴业基金</p> <p>太平洋资管</p> <p>中金汇理资管</p>	<p>美银</p> <p>长城证券</p> <p>前海联合基金</p> <p>国海证券</p> <p>中银基金</p> <p>方正基金</p> <p>Jefferies</p> <p>华安基金</p> <p>创金合信基金</p> <p>国联基金</p> <p>德邦基金</p> <p>上银基金</p> <p>申万菱信基金</p> <p>泉果基金</p> <p>Wfm</p> <p>圆信永丰基金</p> <p>阳光资管</p>
时间	2026 年 4 月 29 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	<p>董事长、总经理：姚毅先生</p> <p>董事会秘书、财务负责人：顾宝兴先生</p> <p>市场与解决方案部总监：张华先生</p> <p>证券事务代表：渠艳爽女士</p> <p>注：市场与解决方案部总监张华参加部分交流，董事长姚毅、董事会秘书顾宝兴、证券事务代表渠艳爽参加全程</p>	
	<p>一、公司未来产业发展的规划是什么？</p> <p>公司致力于在机器视觉、光通信两大领域深化布局。在机器视觉领</p>	

投资者关系 活动主要 内容介绍	<p>域，公司将持续深化“视觉+AI”能力，积极完善视觉器件、软件算法与智能检测装备等多元化产品组合，持续服务 3C、新型显示、印刷包装、新能源等优势市场，并积极探索 AI 新基建带动的新兴业务机会。光通信领域，公司围绕下一代光互联技术进行布局，当前阶段通过代理模式服务国内客户的需求。公司致力于构建覆盖大客户应用的多产品组合，提升对核心客户群体的服务深度。</p> <p>二、关于 OCS（全光交换机）方案，目前业内主要有压电陶瓷和 MEMS 等不同技术路径，公司管理层如何看待不同方案的发展趋势？特别是压电陶瓷方案成本较高，后续是否有降本展望？</p> <p>目前 OCS 领域上量的技术方案主要包括 MEMS 和压电陶瓷等，不同技术路线各有其适用场景和特点。压电陶瓷技术路线采用压电陶瓷驱动实现空间光路切换，在大端口（300 端口以上）矩阵规模下具备较好的光学性能与长期工作稳定性；公司当前方案以代理 Polatis 压电陶瓷产品为主，该方案可在大矩阵端口场景下，满足客户对低插损、高稳定性的需求，相关代理业务在国内仍处于市场早期阶段。</p> <p>三、在先进封装领域，公司提到了光子引线键合（PWB）和玻璃通孔（TGV）等布局，后续是否会进行自主性的业务布局？</p> <p>目前公司在先进封装相关产品上仍以代理模式为主。对于未来是否进行自主性布局或更深度的资本合作，目前尚无明确计划。</p> <p>四、公司未来的盈利水平是否会持续提升？主要的带动因素有哪些？</p> <p>公司以战略聚焦与运营优化为核心抓手，推动盈利水平改善。收入端，围绕核心战略主航道加大资源倾斜；利润端，持续优化业务结构，提高高毛利产品营收占比，加强主营业务韧性。公司重点从三大方向深耕突破：</p> <ol style="list-style-type: none">1. 业务结构优化：公司持续调整业务组合，集中资源于战略主航道及核心客户群体，提升运营效率与规模效应；2. 海外市场拓展：持续推进自主产品出海，积极探索境外市场机会，扩展更大的应用空间和场景；3. 技术产业化：公司持续加大软件算法研发投入，推动 AI 技术与工业场景
-----------------------	--

的深度融合，提升技术成果的商业转化效率。

五、公司的光通信仪器仪表分销业务将如何受益于光通信资本开支的增长？

在 AI 驱动的新基建需求牵引下，光通信领域资本开支结构发生调整。以 OCS 全光交换机为例，其作为算力中心互联环节的关键设备，在光通信资本开支中的投资占比呈提升趋势，其规模化应用催生市场新需求。根据行业研究机构 QY Research 预测，2026-2032 年全球 OCS 市场年复合增长率约 17%，AI 算力集群建设是核心驱动力。公司将依托光通信业务的积累，持续关注光通信领域资本开支变化及市场需求动态，努力把握 AI 新基建带来的潜在发展机遇。

六、在机器视觉领域，公司的差异化竞争优势体现在哪些方面？针对不同行业客户的需求差异，公司采取怎样的应对措施？

公司机器视觉竞争优势源于二十余年软件算法的持续积淀与全栈技术布局。自 2005 年以来，技术路线从模式识别、深度学习演进至当前图像大模型，形成覆盖 AI 全生命周期的技术体系，具备小样本快速应用、AIGC 生成及仿真、通用检测等核心能力，可支撑新产品在首批量产即可满足客户高精度、高可靠性要求。2025 年，公司研发投入 5.1 亿元，重点投向工业视觉大模型、智能检测新品及具身智能等方向，持续强化技术护城河。针对不同行业客户的需求差异，公司切实扎根行业，基于行业 know-how，提供适配客户需求的多元化产品组合，对于高端制造场景的战略大客户，以全栈技术能力保障产品性能与交付质量；在成本敏感行业，推进技术和产品模块化、标准化及 AI 泛化能力建设，以低成本方案解决客户的需求与痛点。

附件清单
(如有)

无