

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：2026-08

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 机构策略会 ☒ 现场参观	☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☒ 其他（电话会议）
参与单位 名称	华西证券 东北证券 郑州智子投资 上海标朴投资 西安江岳私募基金 华泰证券 国联民生证券 西安博成基金 中航证券 深圳进门财经科技 中国人寿养老 开源证券 瑞银证券 上海至璞资产管理合伙企业 上海喜世润投资 北京穿越投资 赢舟资管 同泰基金 长城证券 上海润义投资	深圳丞毅投资 招商证券 北京星池投资 中信建投证券 财达证券 海南轻云谷私募基金管理合伙企业 格林基金 中国农业银行 财通证券 华福证券 山东嘉信私募基金 上海证券通投资 珠海德若私募基金 华润深国投信托 国泰海通证券 重庆渝汇投资 兴业银行 上海涌乐私募基金 广发证券 广东臻远私募基金

	深圳市前海诚域私募证券基金 高盛(中国)证券 江西彼得明奇私募基金 长江证券 深圳前海旭鑫资管 五矿证券 中国银河证券 上海元昊投资 西部证券 西南证券 杭州君煦投资 中信证券 山西证券 晖锐私募基金管理(三亚) 上海市立信评估 浙江象舆行投资 深圳市凯玄资本 华安证券 深圳市珞瑜私募证券基金 北京星熹元私募基金 建信养老 东方证券 国金证券 深圳市鑫融长弘投资 深圳市尚诚资管 平安证券 中信期货 上海潼骁投资 上海康橙投资 方正证券 信达证券 中国国际金融
时间	2026 年 8 月 28 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：顾宝兴先生 证券事务代表：渠艳爽女士 投关经理：卜彦云女士
	一、公司 2026 年上半年盈利情况如何，主业盈利能力的提升是否具备可持续性？全年经营目标及未来 2-3 年收入增长趋势如何？ 2026 年上半年，公司实现归母净利润同比增长近 600%，主要系持有的智谱 AI 基石投资股权公允价值变动收益所致，属于非经常性损益。公司始终关注主营业务盈利能力的持续改善，上半年扣非归母净利润同比增长 50% 以上，综合毛利率提升至 40% 以上。公司主业盈利能力的提升具备可持续性，主要体现在：一是产品泛化能力持续增强，逐步进入更多行业应用场景并开始显现成效；二是组织经营管理能力不断提升，以项目为最小经营单元推进

投资者关系 活动主要内容介绍	端到端闭环管理；三是机器视觉业务毛利率未来有望稳步提升。 未来，公司对整体发展保持乐观。AI 新基建相关产业正处于快速发展期，具身智能工业场景应用、光通信 OCS/ OIO 等业务有望逐步放量。各业务赛道周期交叉，有望为公司持续增长提供支撑。 二、公司机器人数据采集业务的进展如何？公司在该领域的核心能力体现在哪些方面？ 公司数据采集业务的客户目前以机器人本体企业、数据采集中心、高校科研院所为主，上半年销售收入同比增长 80%以上，超出年初预期。在产品升级方面，公司在原 FZMotion 光学动作捕捉技术基础上，构建了多模态数据采集能力，融合光场成像、异构第一视角采集、基于手套的高精度力触觉采集等技术，形成多模态数据采集优势，可满足物理 AI 对高质量训练数据的需求。当前正处于从基础人体数据采集向细分领域跨进的阶段。 未来工业场景的数据采集是重要增长点，主要基于三点判断：一是工业数据具有专用性、保密性强、精度要求高（达微米级）等特点，与公用数据形成差异化；二是单客户采购需求预计高于本体企业，工业大客户在 ROI 可观时付费意愿强；三是公司元客视界的数采能力与工业客户资源、行业工艺积累形成独特协同优势。目前公司已在工业领域开展验证，与具身本体企业合作形成综合方案服务头部客户。 三、公司收购 JAI 后的整合进展如何？JAI 产品在国内市场的导入情况及公司国际化业务拓展方向是怎样的？ JAI 于 2025 年初完成收购并表。收购首年，公司面临多国文化与管理融合、团队调整等挑战，目前已平稳渡过整合期。2026 年以来，JAI 团队保持稳定，管理与业务融合逐步常态化，上半年订单超额完成目标，商誉未出现减值迹象。 国内市场导入方面，JAI 半导体产品在海外市场具备较强竞争力，服务 KLA 及日韩头部客户，品牌效应良好。自去年强化融合以来，JAI 产品在国内销售同比增长较好，半导体领域国内头部企业已在服务中。国际化方面，公司明确 JAI 为公司全球化统一平台，结合其在欧美日市场的品牌和渠道优势加速出海。出海路径主要包括：一是大客户出海，跟随战略客户拓展至
---------------------------	---

东南亚、墨西哥、美国等市场，以直销为主；二是标准产品泛化，借助海外办事处及代理商渠道覆盖中小客户，直销与代理并行。

四、公司核心竞争力体现在哪里，与同行相比有何差异？AI+视觉对商业模式的改善及未来战略方向如何？

公司核心竞争力体现在三方面：一是基因差异，从创立起直接服务富士康、立讯、京东方等大客户，积累深厚行业 Know-how；二是 AI+视觉双核心能力，算法平台与国际主流厂商处于同一竞争水平，在部分新兴领域具备优势；三是光学成像能力，先进成像为公司起家技术和独特优势。在上述核心能力基础上，公司正通过 AI+视觉能力推动商业模式优化，构建方案化和标准化能力（含 AI 软算力与硬件），叠加供应商物料复用率提升，今年已在一定程度上看到利润率改善。面向未来，公司聚焦机器视觉和光通信双轮驱动，缩减边缘化产品，聚焦大客户、大产品、大项目，强化产品泛化能力，核心竞争力将逐步在业绩上获得体现。

五、公司在光通信环节布局的下一代产品的进展如何？

公司在光通信环节除传统代理业务外，积极与全球知名品牌合作，代理布局下一代产品，主要涵盖光交换与光芯片、先进封装设备方向，目前各产品进展如下：

在光交换与光芯片代理业务方面，OCS 全光交换产品已在国内光模块测试应用中实现小批量订单，但大型算力中心或云厂商尚未批量采购应用，仍处于前期验证阶段；OIO 光芯片则通过向奇点光子投资加业务协同方式提前卡位，其第一代产品已完成流片，下一代产品开发中，目前处于商业化早期。在先进封装设备方面，公司代理引进了 PWB 光子引线键合和 TGV 玻璃基板飞秒激光加工设备，分别面向先进封装和下一代玻璃基封装场景。两款产品均于今年上半年实现首单突破，目前处于早期验证阶段，未来随着光芯片工艺成熟及产业发展，有望逐步进入放量期。整体来看，光通信下一代产品目前多处于首单突破或早期验证阶段，对公司整体业绩尚未构成重大影响。

六、公司机器视觉技术在 AI 基建等新兴领域的应用布局 and 当前进展如何？

公司机器视觉技术依托算法平台和光学成像优势，具备较强的产品泛化能力。今年上半年 AI 新基建相关业务实现从 0 到 1 突破，收入数千万元，

	主要围绕两大 AI 基建方向拓展：一是光模块相关检测，针对 800G/1.6T 等高价值产线，布局关键环节检测，目前已与国内主流光模块厂商及代工客户开展合作，部分项目正处于落地洽谈阶段；二是 AI 服务器检测，跟随原有大客户产业布局，服务区域已覆盖台湾、墨西哥等地。上述应用均属于原有视觉检测产品的泛化，无需从 0 到 1 开发新产品，边际效应较好；未来随着 AI 产业快速发展，相关检测需求有望持续增长，成为公司重要增长方向。目前，AI 新基建相关业务尚未对公司整体业绩构成重大影响。
附件清单 （如有）	无