

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：2025-012

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	AI Squared Management Limited、AIIM、Antipodes Partners、Ashmore、Capital International、Fenghe Asia、Grand Alliance Asset Management、Intewise Capital、Manulife、Marshall Wace、MFS、Millennium Partners、Mirae Asset、Morgan Stanley Investment Management、Nomura Asset Management、Point72、Schonfeld、Yiheng Capital、百年保险、财通自营、长江证券、长江资管、富国基金、瑞银、申万菱信、同泰基金、煜德投资、中信证券。
时间	2025 年 5 月 29 日-2025 年 5 月 30 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：公司半导体、汽车行业拓展进度如何？ 回答：公司业务在半导体行业和汽车行业呈现出强劲的增长态势。2024 年，公司在半导体行业收入达到 5,081 万元，同比增长 44.08%；在汽车行业收入达到 3,210 万元，同比增长 89.95%。两个行业的显著增长，不仅印证了公司在国产替代进程中的关键作用，更凸显了公司凭借技术创新和本土化服务，持续抢占海外品牌市场份额的能力。未来，随着半导体自主化和汽车智能化加速推进，公司有望进一步巩固行业领先地位，释放更大增长潜力。 问题2：公司如何通过优化销售模式，在扩大市场份额的同时，确保服务能力与客户需求相匹配？ 回答：公司的销售模式以买断式销售为主，主要向行业大客户提供软硬件产品及解决方案。随着公司产品线的持续扩张，公司逐步加大标准产品的销售。在以直销为主的销售模式下，公司未来计划逐步拓展标准产品的区域经销模式。 机器视觉是智能装备的“眼睛”和视觉“大脑”，是实现智能制造的重要核心部分。而机器视觉在我国兴起和发展的时间较短，客户对于

	机器视觉能够实现的功能和能够达到的效果有一定的疑虑；且机器视觉功能的实现受到多种变量的影响，一套高效的机器视觉解决方案的设计需要大量的经验数据，但机器视觉的使用者往往较难积累足够的机器视觉应用经验数据库。因此，在销售机器视觉部件过程中，为客户提供技术服务和支持尤为重要。 通过对行业特点的分析，结合公司自身的优势，公司计划未来建立起以向客户提供标准软硬件产品及解决方案的业务模式。未来规划以直销为主、经销为辅，对于大行业战略大客户，公司采用直销模式为主；对于中小型客户，公司以经销模式提供标准化产品和方案。 问题3：公司通过哪些举措提升产品标准化水平？ 回答：当前机器视觉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。公司将充分利用过去在视觉领域积累的丰富场景和行业经验，据此推动技术成果向标准化、模块化产品转化，将公司过去非标定制开发的视觉方案沉淀为通用产品，提升业务的规模化和可复制性，以进一步拓展中小客户市场，实现规模效应。 （1）定制与标准并行，兼顾多样市场需求，拓宽客户群体 一方面，公司会针对行业战略大客户提供定制开发服务，以此保持对行业前沿需求的敏锐洞察，获得规模效应与技术溢出；另一方面，公司将成熟方案产品化，推出标准版供更广泛客户使用。这种模式既能助力公司抓住大客户技术需求，提升技术实力、实现规模效应，又能以较低的增量投入服务更多中小型客户，扩大市场覆盖面。 （2）提升产品能力，拓宽销售渠道，大幅提升市场占有率 基于产品标准化战略，公司将持续提升工业相机、智能读码器、3D传感器等核心部件的产品能力。同时，公司以“产品市场化、品牌化”为核心进行战略升级，通过生态合作模式链接行业伙伴，共同探索机器视觉技术的应用价值与市场潜力，构建可持续发展的利益共同体。未来，公司将重点推进标准方案和标准产品的销售，从而拓展市场空间，大幅提升产品的市场占有率。 （3）工业 AI 助力智能化，提速产品和方案标准化推广 工业 AI 等新技术的发展正在提升生产过程的智能化程度，为标准方案的大范围复制创造了有利条件。过去，由于不同行业、不同客户的生产线差异较大，方案难以实现标准化复制。但如今，随着 AI 算法自适应能力的增强以及视觉系统对场景通用性的提高，只需较少调整就能适配不同应用，有利于公司将成熟方案打包成标准产品进行推广。
--	--

	问题4：公司的视觉软件产品线迭代情况？ 回答：随着全球化战略下的视觉软件业务发展，公司紧抓全球智能制造升级机遇，依托自主核心算法持续迭代视觉软件产品矩阵。在深化国内市场渗透、实现多行业标杆客户复购的基础上，公司通过本地化服务网络建设和国际标准认证体系完善，将视觉软件类产品推向国外市场，正式形成“双循环”市场格局。三大核心产品 SciVision、Smart3、DeepVision3 完成多项技术升级与产品迭代： （1）SciVision 提升多维检测能力 ①维度突破：强化 2.5D 和 3D 算法模块，突破传统平面检测局限；②应用拓展：AI 融合创新，扩展检测、定位等高级应用；③环境适应：通过底层算法优化，提升应用可靠性，增强复杂光照、低对比度环境下的视觉检测鲁棒性；④技术融合：传统视觉+3D+AI，自主知识产权形成差异化竞争力。 （2）Smart3 标准化升级 ①功能进化：方案对比、参数监控、一致性调试等功能提升了应用的可靠性与易用性；②多平台覆盖：支持 Windows、MacOS、Linux 系统，国内首家支持 MacOS 系统的视觉软件厂商，覆盖更广泛用户群体；③生态融合：丰富产品 API 接口，让用户可更便捷完成二次开发应用，更灵活的实现用户的自主开发需求。 （3）DeepVision3 丰富 AI 功能 ①算法革新：聚焦算法性能优化与数据效率提升,降低 AI 应用门槛；②云端协作：支持多人多任务系统开发，提升模型部署效率；③轻量化部署：无需复杂配置快速启动项目，缩短交付周期。 未来，软件产品线通过“软件（算法）+AI+生态”三位一体策略，探索实时分析与模型训练的联动架构，从单一工具向智能视觉平台演进，打造工业智能化转型的核心技术引擎。 问题5：介绍下公司未来发展战略？ 回答：公司致力于成为国际一流的自动化核心零部件供应商，聚焦感知与决策核心关键环节，为客户提供实现自动化所需的核心软硬件产品及解决方案。 （1）核心技术方面 重点发展工业 AI 技术、3D 处理与分析技术、图像感知和融合技术、图像处理分析的硬件加速等视觉前沿技术，并持续在光源及其控制技术、镜头技术、智能相机技术、视觉处理分析软件技术方面进行强化，
--	--

	同时拓展智能感知和融合技术、智能数据处理与分析技术等传感器技术，以及高端超精密运动部件驱动及驱控一体技术等，加强公司在自动化核心零部件领域的产品竞争力。 （2）产品方面 不断丰富和完善公司自动化核心零部件产品线。现有视觉软件产品线、3D 产品线、智能读码器产品线、工业相机产品线、工业镜头产品线、光源产品线、测量系统产品线，并拓展至工业传感器产品线、运动部件产品线。硬件方面，持续完善自动化核心零部件硬件产品，满足更广的项目应用需求。在软件方面，持续升级现有的视觉处理分析软件，重点开发 3D 重构及分析模块、工业 AI 算法模块，同时拓展工业传感器智能数据处理与分析软件技术以及直驱、驱控一体技术。 （3）海外市场 公司将继续秉承其在机器视觉技术领域的专业优势，积极把握全球制造业自动化和智能化的发展浪潮，不断加大海外市场的投入，积极开拓海外市场，实现全球布局，以提升公司的国际竞争力和品牌影响力。 （4）行业方面 公司将持续深入实施市场多元化战略，深化在 3C 电子和锂电领域的市场领先地位，同时积极拓展汽车、半导体、光伏等行业的市场机遇。 问题6：未来支撑公司业务持续增长的动力有哪些？ 回答：（1）机器视觉在各行业的渗透率将继续提高 纵观国内及全球市场，制造业智能化改造的深化都将带来对视觉系统需求的刚性增长。从中国市场看，近年来中国已成为全球机器视觉最活跃的地区之一，国内市场空间广阔。国际市场方面，工业 4.0 和智能制造在欧美、日本等发达国家同样是大势所趋，对高端视觉检测、测量和控制的需求与日俱增。公司作为行业一员，将顺应这一全球潮流，在技术和市场上做好准备，分享到行业增长红利。 （2）客户对机器视觉价值的认知和重视将进一步提升 随着越来越多成功案例的出现，机器视觉在提升产品质量、降低成本方面的效果得到验证，会有更多企业将视觉方案纳入生产必备要素。这将带来存量客户深度提升和增量客户拓展的双重机遇。 公司一方面将通过提供优质服务 and 解决方案，发掘现有客户更多需求，提升单客业绩贡献；另一方面也将加大市场教育和推广力度，拓展尚未使用视觉技术的客户群体，扩大整体市场规模。 （3）工业 AI 技术的持续迭代将不断赋能机器视觉产品升级 随着制造业智能化转型加速，工业质检、设备预测性维护等场景对
--	---

	视觉系统的实时性与精度要求日益严苛。工业 AI 技术的持续迭代将不断赋能机器视觉产品升级。未来可以预见工业 AI 算法将更加高效，使机器视觉系统变得更智能、更易用。这些技术进步有望催生更加丰富的应用场景。公司将保持对前沿技术的高度关注和投入，确保自身产品始终处于技术发展的前列。 （4）全球化布局助力公司持续实现国产替代 机器视觉产品和应用场景的非标属性，带来了公司方案和产品较高的技术壁垒及全球竞争力。过去海外成熟的机器视觉公司占有率较高的行业，如半导体、汽车等行业，随着国内投资的持续加码将带来机器视觉国产替代新的机会。同时，关税所带来的影响将促使国内考虑供应链的稳定性和安全性，公司可以此拓展国内院校、科研机构的国产替代市场。 未来公司将加大海外市场开拓力度，进一步完善全球营销与服务网络。2025 年计划持续寻找全球合作伙伴，拓宽海外销售渠道，充实海外本地化团队，提高对海外客户的响应速度和服务深度，持续提高公司业务国际化水平和抗风险能力。 （5）公司自身的核心竞争优势将进一步巩固并转化为业绩 经过多年的投入，公司已经建立起了行业领先的技术平台和产品矩阵，形成覆盖算法、光学、硬件设计及系统集成等全链条的自主研发体系。凭借广泛的行业覆盖与客户资源，公司在各类应用场景中积累了深刻的洞察力和敏捷交付能力。通过从项目制向标准化产品的商业模式升级，公司经营效能持续优化。随着规模效应释放，人均效能与盈利水平稳步提升，进一步反哺研发投入，形成创新驱动的良性循环。展望未来，具备核心技术壁垒、深厚客户积淀、完善产品体系及 AI 算法先发优势的企业将主导市场格局。公司将持续强化“技术+应用”双轮驱动战略，筑牢市场竞争护城河。
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