

广东奥普特科技股份有限公司

“提质增效重回报”专项行动方案

2025 年度评估报告暨 2026 年度行动方案

为进一步贯彻以上市公司投资者为中心的发展理念，落实上海证券交易所关于开展“提质增效重回报”专项行动的工作要求，广东奥普特科技股份有限公司（以下简称“公司”或“奥普特”）于 2025 年 4 月 29 日披露了《“提质增效重回报”专项行动方案 2024 年度评估报告暨 2025 年度行动方案》，并于 2025 年 8 月 21 日披露了《关于 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告》。根据上述方案执行情况及公司后续已披露信息，现对 2025 年度专项行动实施情况进行评估，并制定 2026 年度行动安排。

总体看，2025 年，公司围绕主营业务提升、技术创新强化、投资者回报优化、投资者沟通改进、治理质效提升及“关键少数”责任落实等方面持续推进专项行动，经营质量明显提升，专项行动的主要安排得到有效落实并超额完成。2026 年，公司将继续围绕既有六大板块，结合已披露的最新制度安排和发展规划，持续推进“提质增效重回报”相关工作。现将有关情况报告如下：

一、聚焦主营业务，提升经营质量

（一）2025 年度专项行动实施情况

2025 年，公司凭借前瞻性的战略布局与高效的执行能力，推动经营业绩实现大幅增长，顺利超额完成 2025 年度专项行动方案营业收入增长 20% 的业绩目标。

报告期内，公司实现营收 126,904.02 万元，较上年同期增长 39.24%；归属于上市公司股东的净利润为 18,617.93 万元，较上年同期增长 36.63%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 15,402.14 万元，较上年同期增长 32.78%；剔除股份支付费用影响，归属于母公司所有者的净利润、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润分别增长 56.20%、55.72%。

2025 年，公司业绩保持良好增长态势，反映出前期在研发投入、客户拓展和产品布局上的持续积累正在加快兑现。报告期内，公司主营业务在 3C 电子、

锂电等核心下游领域实现增长，并在半导体、汽车、高端医疗等高门槛场景持续取得突破，进一步验证了公司作为行业龙头在技术深度、场景覆盖和客户导入能力上的综合优势。整体来看，公司 2025 年业绩增长质量显著提升，收入增长、盈利质量和运营效率同步提升，顺利超额完成公司股权激励计划设定的 2025 年目标，体现出公司增长的确定性与持续兑现能力。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将继续围绕主营业务发展和经营质量提升，持续巩固 2025 年形成的恢复性增长态势，坚持规模增长与质量提升并重，更加注重收入质量、利润质量和现金流质量的协同改善。公司将结合重点行业需求变化和自身产品布局，持续提升经营管理水平和资源配置效率，强化成本费用管控、回款管理和运营效率提升，增强经营韧性和可持续发展能力，推动主营业务稳健发展。

2026 年，公司管理层根据既定的发展战略和股权激励计划，制定了明确的业绩目标：以 2025 年营业收入为基数，公司 2026 年度营业收入增长率不低于 25%。截至目前，公司经营情况良好，管理层对完成上述年度目标保持坚定信心。同时，对于未来几年持续实现股权激励计划所设定的分年度业绩目标，公司已做好充分准备。在订单储备、产能布局、新品推出以及市场拓展等方面，公司均按计划有序推进，为业绩达标提供了坚实支撑。

二、加快发展新质生产力，加大技术创新力度

（一）2025 年度专项行动实施情况

2025 年，公司继续将研发创新作为提升核心竞争力的重要抓手。2025 年度，公司研发投入 25,507.62 万元，占营业收入比例为 20.10%。完成了 2025 年度专项行动方案中持续将研发费用投入强度保持在 20%左右的目标。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司研发人员 979 人，占公司总人数比例为 30.71%。截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计拥有发明专利 181 项、实用新型专利 709 项、外观设计专利 61 项、软件著作权 151 项。其中 2025 年度，累计新申请专利及软件著作权共 399 项，获得 338 项，超额完成 2025 年度专项行动方案中力争新申请专利不少于 150 件的目标。

2025 年度，公司工业 AI 相关系统解决方案收入达到 12,786 万元，较上年同期增长 96.77%。2025 年度专项行动方案中，关于立足工业 AI 技术优势推动应

用场景和方案落地的愿景，得以顺利验证。

2025 年度，公司完成对东莞市泰莱自动化科技有限公司 51%股权的收购，进一步切入精密运动控制部件领域。报告期内，泰莱自动化贡献营业收入 11,184 万元、归属于母公司股东的净利润 621.49 万元，并购协同效应逐步体现。完成了 2025 年度专项行动方案中规划完成收购相关股权的目标任务，并释放了协同效益。

2025 年度，公司海外收入达到 13,707 万元，较上年同期增长 122.47%，占营业收入比例达到 10.80%。海外收入体量的提升，有效完成了 2025 年度专项行动方案中关于拓展海外市场的规划任务。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将继续围绕在高强度研发投入下，推进工业 AI、机器人业务、产品化战略、海外市场拓展等方向推进研发投入和成果转化。

1. 工业 AI 驱动机器视觉持续渗透

从全球行业演进来看，机器视觉正从以规则算法、单点检测为主的阶段，逐步迈向以深度学习、3D 感知与边缘智能为核心的数据驱动阶段。尤其在缺陷形态复杂、工艺波动大、样本差异明显的质检与精密装配场景中，传统规则算法的适用局限不断凸显，工业 AI 已成为推动机器视觉进一步向高端制造环节渗透的重要抓手。

一方面，公司将在现有光学成像、图像处理及算法平台基础上，进一步强化工业 AI 在复杂质检、精密组装、定位引导等场景的工程化落地能力，以工业 AI 大模型推动工业 AI 质检项目从样机验证走向批量应用，推动工业 AI 精密组装项目从测试导入走向规模化验证。围绕高复杂度、多样化、高节拍场景打造通用视觉 AI 大模型，将有助于公司持续切入高附加值业务，提升在头部客户核心产线中的价值占比。

另一方面，工业 AI 不仅会反向拉动高质量成像、精密运动及多传感协同等方面需求，带动相机、镜头、光源、传感器、运控产品等硬件销售结构升级，也将进一步提升软件平台在模型训练、部署、迭代及跨场景应用中的价值，从而加速高端机器视觉软硬件产品的国产替代进程。

2. 机器人业务卡位未来增量市场

随着机器人加快导入工业场景，机器人正成为机器视觉的重要增量方向。但当前机器人产业链仍处于能力分工相对割裂的阶段：机器人本体厂商通常更擅长运控和机构设计等整机能力建设，视觉厂商则在成像、识别和检测等方面积累更深，而终端客户真正需要的是可直接落地的完整解决方案。在工业场景由半自动向更高自主化演进的过程中，“手眼脑协同”能力将成为决定方案实用性的关键。

围绕这一趋势，公司将持续深化机器人业务布局，强化“视觉+传感+运控+AI”融合能力，重点从固定工位、专用工站和场景化系统切入，在点胶、锁付、焊接、质检等复杂工业应用场景，以及柔性装配、上下料、物流分拣、拆码垛等泛工业场景形成标准化模块和通用化方案。与3D视觉及感知厂商更多聚焦传感硬件和单项感知能力不同，公司不仅定位于提供视觉硬件，更着力于提供面向具体应用场景的系统解决方案，通过打通视觉检测、定位引导、路径协同和执行机构控制等关键环节，填补机器人本体与终端应用之间的落地空白。依托在工业场景中的成像经验、海量样本积累和软硬件协同能力，公司若能率先形成面向工业应用的标准化视觉解决方案，将更有机会在具身智能进入规模化应用前的过渡阶段确立生态位，并为后续更广泛的机器人视觉需求奠定基础。

3. 标准化产品战略与全球生态合作布局

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。公司将全面推进产品化战略升级，以市场需求为导向，系统性构建覆盖多场景的标准化产品矩阵，推动技术成果向标准化、模块化产品转化，形成“感知—判断—执行”的完整应用闭环。公司依托光学、结构、电子、软件、算法、AI六大核心技术积淀，打造模块化、易集成的工业视觉解决方案，显著降低客户在方案选型、系统调试及部署维护中的技术门槛。该战略不仅提升了集成效率与交付速度，更通过品牌化运营提升市场认知度，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，为广泛触达中小客户、长尾市场及海外新兴领域奠定坚实基础，实现技术与服务的规模化价值输出。

与此同时，公司通过共享共探的生态合作计划，深度绑定合作伙伴，构建价值共生的长期合作关系。通过资源协同、技术赋能与分层培育机制强化伙伴粘性，通过联合开发、标杆共建与品牌联推等方式，重点培育区域及垂直领域的核心合作伙伴，形成稳定可靠的技术服务网络，共同推动下游应用场景的创新落地。

4. 国产替代及海外市场发展机遇

从行业竞争格局来看，国际龙头企业长期依托技术积累、产品标准化与品牌影响力占据行业领先地位。尽管国际厂商技术优势显著，但面对中国市场快速迭代的工艺需求、复杂多样的非标场景以及更高的性价比要求时，国内企业在本地化服务、响应速度、场景理解及成本效率方面的优势愈发突出。与此同时，国内客户对供应链安全、响应效率、性价比及本地化服务的重视程度持续提升，为国产替代创造了更为有利的市场环境。

公司将紧抓这一发展窗口期，在巩固国内市场领先地位的同时，积极推进海外市场布局，持续提升品牌影响力与全球客户服务能力。一方面，在国内市场持续向半导体、新能源汽车、高端医疗器械等对产品稳定性与技术能力要求更高的应用领域突破，强化高端领域国产替代能力；另一方面，在海外市场依托现有客户基础与项目实施经验，逐步验证中国机器视觉品牌在全球市场的产品竞争力与交付能力。

同时，公司将把多年积累的成像数据、工艺经验、应用案例及软件平台能力，转化为软硬件一体化的综合竞争壁垒。随着机器视觉与工业 AI 持续向更多制造环节渗透，真实工业场景的数据积累、模型迭代效率以及跨行业通用能力，将成为决定企业长期成长空间的关键因素。公司将围绕数据资产沉淀、软件平台升级及全球化品牌建设持续投入，不断构筑技术与产品壁垒。

总体来看，公司将以工业 AI 驱动机器视觉能力升级，以标准化产品与渠道体系扩大市场覆盖，以“视觉+传感器+运控+AI”切入机器人应用场景，以数据、平台与品牌积淀构筑长期壁垒，在高端制造国产替代与全球化拓展进程中，实现成为世界一流视觉企业的发展目标。

三、高度重视投资者回报，共享发展成果

（一）2025 年度专项行动实施情况

公司始终重视与投资者共享发展成果，持续通过现金分红、股份回购等方式增强股东获得感。2025 年度公司合计现金分红 65,212,588.08 元，占归属于上市公司股东净利润的比例为 35.03%。

2025 年 3 月 13 日，公司完成股份回购，累计回购 342,767 股，占公司总股本的 0.2804%，成交总金额为 3,003.18 万元。上述安排体现了公司在兼顾长期

发展需要的同时，持续维护股东回报的政策稳定性。

从回报能力基础看，2025年度，公司加权平均净资产收益率为6.22%，较2024年度的4.69%提升了1.53个百分点。

以上数据充分反映了公司在2025年度专项行动方案中对投资者回报的切实落实。

（二）2026年度行动安排

2026年，公司将在兼顾长远发展、研发投入和资金需求的基础上，继续重视投资者合理回报，严格执行《未来三年股东分红回报规划（2026—2028年）》，持续完善稳定、可持续的分红机制。公司将继续按照法律法规以及《公司章程》等关于现金分红的规定，保证公司长远发展的前提下，匹配好资本开支、经营性资金需求，结合公司未分配利润及资金情况，预计现金分红比例将不低于公司当年累计归母净利润的30%。

同时，公司将综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、债务偿还能力，兼顾投资者回报和公司发展，坚持现金分红政策，研究提高年度分红频次。

四、加强投资者沟通，持续提升信息披露质量

（一）2025年度专项行动实施情况

2025年，公司持续将信息披露和投资者关系管理作为专项行动的重要组成部分。公司全年累计举办3次业绩说明会，持续保持定期报告后业绩说明会覆盖率100%；累计组织3次走进公司现场参观交流活动，有效增加股东特别是中小股东的交流频次；通过上证E互动等渠道积极回复投资者关切，持续保持上证E互动回复率100%；持续采用股东大会“一键通”提醒服务，便利股东参与公司治理。

此外，公司参与上海证券交易所主导的“科创3分钟·高管开放麦活动”之“奥普特的机器视觉进阶之路”。公司控股股东、实际控制人、董事、总经理卢治临先生对公司研发、行业等情况进行了介绍，向广大投资者展示公司风采。公司还参与以“价值引领，开放赋能——国际资本投资并购新机遇”为主题的2025年上海证券交易所国际投资者大会，与国际投资者进行了充分沟通。公司围绕经营情况、战略规划和投资者关心事项持续开展沟通，有助于提升投资者对公司经

营情况和长期发展的理解。

2025年8月，公司披露关于取消监事会、修订《公司章程》、制定及修订部分公司治理制度相关公告，对投资者关系管理制度、信息披露管理制度等进行了系统完善，为后续持续提升信息披露质量和投资者沟通水平提供了制度支撑。总体看，公司2025年在投资者沟通和信息披露方面保持了较好的连续性，相关工作逐步由日常活动开展向制度化、规范化深化。

2025年，公司在加强投资者沟通及提升信息披露方面深度落实了2025年度专项行动方案中各项目标和承诺。

（二）2026年度行动安排

2026年，公司将继续严格按照法律法规和监管规则要求履行信息披露义务，持续提升信息披露的真实、准确、完整、及时和公平水平，继续争取在定期报告和临时公告“零差错、零延迟”，重要事项力争比监管要求更及时披露。同时，持续完善信息披露内部审核机制，加强董事会对信息披露工作的监督，确保信息披露的合规性和有效性，进一步保障中小股东的知情权。

针对投资者关系管理，公司将结合经营实际和投资者关注重点，持续丰富投资者交流形式、强化日常投资者关系管理、增加与投资者交流频次、积极邀请中小投资者来公司参观交流，提升投资者特别是中小股东的参与便利性和沟通实效，不断增强资本市场对公司经营和治理情况的理解与认同。

五、坚持规范运作，完善公司治理结构，提升治理质效

（一）2025年度专项行动实施情况

2025年，公司围绕规范运作和治理优化开展了较为系统的治理结构调整。2025年8月，公司审议通过取消监事会、修订《公司章程》并制定及修订部分公司治理制度等事项，原由监事会行使的部分职权由董事会审计委员会依法承接，有利于保障治理机制平稳衔接。完成了对治理架构和制度体系的更新完善。

2025年9月，公司完成董事会换届选举并聘任高级管理人员、证券事务代表。第四届董事会继续设立审计、提名、薪酬与考核、战略、ESG五个专门委员会，治理架构延续性和规范性进一步增强。同时，公司选举了职工代表董事，有利于董事会更好地反映广大职工的利益诉求，在公司决策过程中充分考虑职工的实际情况和意见建议，进一步完善公司治理结构。

在可持续发展方面，公司于 2025 年 4 月披露中英文双版本《2024 年度环境、社会及公司治理报告》，延续了 ESG 信息披露安排。公司凭借行业领先的 ESG 表现，被纳入上证科创板 ESG 指数、中国企业 ESG100 指数，有效提升在可持续投资领域的市场影响力。公司在权威评级机构华证、Wind 的 ESG 评级分别获评 AAA 级、A 级，荣获 2025 年 A 股上市公司 ESG 卓越表现 TOP100、2025 年 A 股上市公司工业行业 ESG 绩效 TOP20、2025 年 A 股上市公司公司治理（G）维度最佳实践 TOP50、2025 年华证 A 股和港股上市公司机械制造行业 ESG 绩效优秀榜单、2025 年度上市公司 ESG 价值传递奖、2025 年中国企业可持续供应链优秀实践案例、2025 年度中国非金融业上市公司 ESG 百佳企业榜单、CQC 可持续发展·先锋奖等奖项累计 8 项 ESG 相关奖项。总体看，2025 年公司在治理结构、制度建设和可持续发展披露方面取得实质进展，为后续提升治理质效和夯实高质量发展制度基础提供了有力支撑。

在完善公司治理结构、提升治理质效方面，公司持续落实 2025 年专项行动方案规划内容，推动各目标圆满落地。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将继续在新治理架构下完善法人治理机制，持续健全内部控制和合规管理体系，强化董事会及各专门委员会规范运作，提升公司决策质量和风险防控能力。

同时，公司将持续推进 ESG 理念与经营管理深度融合，结合后续实际披露安排，稳步推进环境、社会和公司治理相关工作，不断提升规范运作水平和可持续发展能力。

六、强化“关键少数”责任，建立健全市值管理工作机制，维护股东权益

（一）2025 年度专项行动实施情况

2025 年，公司围绕“关键少数”责任落实和市值管理机制建设，持续强化制度安排与实际举措的衔接。一方面，公司完成股份回购，以实际行动维护股东权益，稳定市场预期；另一方面，公司在 2025 年治理制度修订中纳入《市值管理制度》，并结合董事会换届、高级管理人员聘任等事项，进一步明确关键少数在规范履职、投资者关系管理和维护股东权益方面的责任要求。

同时，公司于 2025 年 3 月披露 2025 年限制性股票激励计划事项，也有助于

进一步强化管理层与公司长期发展目标、股东利益之间的一致性。

（二）2026 年度行动安排

2026 年，公司将继续按照已披露制度安排，强化董事、高级管理人员、控股股东及实际控制人等“关键少数”规范履职要求，持续完善市值管理工作机制，依法合规开展相关工作。公司将坚持以提升公司质量为核心，统筹推进经营发展、投资者回报、信息披露和治理优化相关工作，持续维护全体股东特别是中小股东的合法权益。

上述行动方案将在 2026 年度由公司管理层组织落实，并由董事会定期监督检查执行进度。公司将在年度中、年度末对本方案实施情况进行评估，并通过定期报告或专项报告形式向投资者披露进展和效果，确保方案具有可执行性和可检验性。公司将以本方案为指引，持续提质增效，不断提高经营业绩和治理水平，积极回报投资者，与全体股东共享公司高质量发展的成果。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

广东奥普特科技股份有限公司

2026 年 4 月 2 日