



智能制造等核心系统纵深拓展，深度挖掘 AI 技术的增值潜力。在智能工厂场景中，除了大量标准化的智能技术外，公司更具备打造解析式垂类大模型的独特优势，并已形成了涵盖端侧、边缘侧等多种形态的产品矩阵。当然，大模型在产业中的应用仍面临诸多挑战，如高度的个性化需求。具体表现为：许多订单的产品数量极少，需求极为碎片化，这固然是公司业务层面的挑战，但也正是这种高度碎片化的业务属性，构筑了坚实的行业准入壁垒；同时，在实际的数据采集环节，也容易受到多种复杂因素的干扰与制约。面对这些难题，公司依托成熟的工程化能力，可以帮助客户实现从需求到交付的端到端闭环。公司始终坚持以客户为核心，通过数智化的产品和解决方案，切实帮助客户在质量管控、缺陷预防、生产效率以及成本控制上实现优化。

## **2、在 AI 技术平权背景下，公司的竞争优势如何体现？**

由于行业应用场景高度碎片化，单一的标准化算法难以覆盖行业内所有企业，不同行业的需求侧重点各异，且对精度的要求很高。为此，公司积极探索通过工程化手段减少项目的定制化比例，并采用“小模型+大模型”相结合的架构，以有效降低客户的算力成本；同时持续保持与客户的深度沟通，精准挖掘需求，持续打磨产品体验。

此外，视觉作为信息密度最高的感知维度，是公司长期深耕的核心阵地。公司以视觉感知为原点，横向拓展并深度融合了声音、振动、热成像及 X 光等多种模态，构建起全方位的多维感知体系。这种跨模态的深度融合经过多年沉淀，已构筑起极高的技术壁垒，对于单一技术厂商而言，要实现同等维度的整合并非易事，想要在视觉领域形成有力竞争也需要长期的技术积累与突破。与此同时，公司依托强大的全球化平台能力，将多元化产品灵活赋能于全球渠道，进一步夯实了整体的竞争优势。

## **3、从 2025 年二季度开始，公司单季度毛利率同比增速持续提升，对于 2026 年及未来的毛利率趋势有何展望？**

一季度毛利率较高，主要得益于公司聚焦主航道产品、优化业务结构，以及战略性储备的释放。二季度毛利率预计将保持相对稳定。对于三季度和四季度，公司需要观察原材料端价格上涨的影响，尤其是存储芯片侧，公司需综合考虑市场需求来决定相应的策略。此外，这一轮的供应链涨价潮或对龙头企业更为有利，凭借供应链柔性和议价能力，能保持相对更好的市场份额。总体而言，毛利率趋势需结合成本上涨和客户需求，以及公司优化结构的效果来综合观察。

#### 4、如何看待公司 2026 年一季度的整体经营情况？

一季度国内经济稳中有升，“十五五”规划带动新基建、数字经济、算力设施等领域需求逐步释放，交通、水利及泛政府领域投入持续加大，传统公安行业也在 AI 赋能下向深度应用演进。企业端作为公司转型的核心阵地，聚焦生产安全、智能制造等新方向，深入能源、工业制造等业务环节，均有改造潜力。分销业务经 2025 年调整后步入良性轨道，一季度也有较好表现。海外业务方面，开年订单旺盛，公司将密切关注上游涨价动态，通过合理价格管控防范需求抑制风险，保障海外市场持续增长。

受人民币走强影响，公司本季度产生汇兑损失 2.37 亿元，去年同期为汇兑收益 0.92 亿元，差额达 3.29 亿元。尽管面临汇率波动挑战，公司仍实现良好开局：剔除乐橙影响后，营收同比增长 19.35%，扣非归母净利润同比增长超 20%，若还原汇兑损益影响，实际增速更为强劲。

#### 5、面对存储芯片等原材料价格上涨，公司是否会采取增加原材料库存的策略来应对？

公司已在 2025 年主动增加了约 14.5 亿元的存货，达到历史高位，其中大部分与存储相关。针对当前的供应链问题，公司每周召开决策会，持续评估备货的风险与潜力。另外，公司采取多种策略应对：一是凭借龙头企业优势努力确保供货稳定；二是通过研发导入低成本器件的应对方案，进行产品创新，主动消化成本压力。对于三、四季度的备货力度和方式，公司仍在持续观察和探讨，以平衡风险与潜力。

#### 6、员工持股计划中对 AI 大模型产品和创新成长业务设定了较高的复合增速目标，其背后的需求、客户预算及产品准备情况如何？

本次激励对象为公司不超过 1030 名的核心骨干，不含董事、高级管理人员，向创造业务价值的关键岗位和一线核心人才倾斜，更具有针对性。设置 AI 大模型和创新业务为激励考核目标，也是作为公司重要的战略转型升级的牵引。虽然目前在总收入中占比不大，但其导向意义重大，希望可以借此推动 AI 工程化能力培育和在重大行业项目中的商业化突破，带动更广泛的行业应用和解决方案收入。创新成长业务（如机器视觉和机器人、热成像、汽车电子、智慧消防等）设定不低于 18% 的增速目标，这些业务目前都具有较好的增长潜力，也希望这些高增长业务能带动公司整体业绩向好发展，因此将其作为激励的核心指标。

附件清单	无
日期	2026年5月18日