

证券代码：688322

证券简称：奥比中光

## 奥比中光科技集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 券商策略会 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	工银瑞信、国盛证券等以及线上参与公司2023年度软件行业集体业绩说明会的投资者
活动时间	2024年4月10日、2024年4月11日
公司接待人员	<b>董事长、总经理：</b> 黄源浩先生 <b>董事、首席财务官：</b> 陈彬先生 <b>独立董事：</b> 陈淡敏女士 <b>董事会秘书：</b> 靳尚女士
主要内容	<p>奥比中光科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）专注于3D视觉感知技术研发，在人工智能时代打造“机器人与AI视觉产业中台”，致力于让所有终端都能更好地看懂世界。</p> <p>公司的主营业务是3D视觉感知产品的设计、研发、生产和销售，主要产品包括3D视觉传感器、消费级应用设备和工业级应用设备。公司依托3D视觉感知一体化科研生产能力和创新平台，不断孵化、拓展新的3D视觉感知产品系列，在生物识别、机器人、AIoT、三维扫描等市场上实现了多项具有代表性的商业应用。</p> <p>科学合理的技术体系是公司技术先进性的重要保障。公司构建了“全栈式技术研发能力+全领域技术路线布局”的3D视觉感知技术体系，在技术纵深处融合了光学、机械、电子、芯片设计、算法、SDK、固件开发等多项复杂学科交叉技术，在技术横向跨度上涵盖结构光、iToF、dToF、双目、Lidar、工业三维测量六大领域。</p>

**1、公司在服务机器人领域拥有较高市占率，说明公司的技术实力还是很强的，客户比较认可，后续会把优势明显的机器人业务作为重点发展方向吗？**

答：

公司把握2D视觉向3D视觉跃迁的时代契机，自成立即专注于3D视觉感知技术研发，致力于在人工智能时代打造“机器人与AI视觉产业中台”。作为“机器人之眼”，公司3D视觉传感器可以模拟人类眼睛的功能，全面感知空间环境状况，可为各类型机器人提供导航与路径规划、环境感知、物体识别与抓取等能力，让机器人在“看到世界”的基础上进一步“看懂世界”，高度契合当下具身智能机器人视觉发展需要。

通过与机器人产业客户的多年合作，公司从传感器、激光雷达到模型算法都积累了较强的综合实力，已推出丰富且全面的机器人视觉感知产品方案。通过在技术、产业链、量产能力和品牌等方面的领先优势，公司持续不断孵化和迭代更低成本且高度集成化的3D视觉感知产品系列，截至目前已与多家机器人客户达成业务合作。

未来，公司将紧抓具身智能历史发展机遇，基于“全栈式技术研发能力+全领域技术路线布局”的3D视觉感知技术体系，持续开展机器人视觉传感器、AI视觉感知和多模态交互大模型等的研发和技术攻关，打造“机器人与AI视觉产业中台”，推动我国人工智能科技创新和机器人产业高质量发展。

**2、公司在机器人的大模型方向上有什么规划吗？**

答：

机器人业务方向是公司近年及未来重点布局和发展的重要战略方向之一。公司正在搭建“机器人与AI视觉产业中台”，其中的“AI视觉感知和多模态交互大模型”旨在为机器人赋予智能化的“机器人之眼”，让机器人在“看到世界”的基础上进一步“看懂世界”。

公司高度重视各类AI技术的研发和创新，2023年底利用语音、语言、视觉-语言大模型，辅以公司Gemini 2系列深度相机，打造出能够理解和执行语音任务的机械臂1.0，打通了多模态大模型在机械臂上的应用部署baseline，初步探索实现大模型与硬件终端的适配结合。后续公司将进一步优化多模态指

令理解、多传感器融合感知、机械臂轨迹规划控制、末端抓取控制等技术能力，通过大模型机器人控制系统让各类型机器人更加智能和灵活，以期适应多变复杂的操作和应用场景。

未来，公司亦将持续关注行业内各项创新技术的发展与应用，以市场为导向，由客户需求驱动产品研发，进一步提升公司产品竞争力和内在价值。

**3、公司2023年和海外巨头微软、英伟达都有达成合作，还作为英伟达合作伙伴参与了3月召开的英伟达GTC大会，这是否会对公司海外业务产生积极作用，2024年海外业务有什么规划？**

答：

依托创始团队深厚的国际化研发及学术背景，公司在成立初期就着手布局海外市场，2014年即在美国设立全资子公司。海外市场作为公司重视的市场和客户群体，近年来公司持续优化、完善产品线以覆盖更多应用场景，同时积极拓展海外客户，抢占海外市场。截至目前，公司已设立全球业务部、全球营销管理中心和亚太业务部等海外事业部，积极推进包括服务/工业机器人、智慧安防等产品及整体解决方案在海外市场的开拓。

在产品发售及海外主要合作伙伴方面，公司2023年陆续发布包括Femto Mega、Femto Bolt、Persee N1、Gemini 2 XL等在内的多款新品，并正式与微软、NVIDIA等国际巨头建立稳定的生态合作。3D视觉感知技术属于前沿技术，通过与境外众多客户及开发者的紧密合作，公司可实时了解全球前沿的3D视觉感知技术应用，为国内市场的技术与产品推广提供参考。

2024年初，公司引入海外资深销售团队，包括前英特尔RealSense销售负责人Michael McSweeney、前英特尔RealSense核心团队成员、机器人及计算平台专家Brad Suessmith与Karthick Kandasamy等。公司将加快向全球市场输出产品质量过硬、性能占优的“中国智造”，抢抓海外市场新增量。

未来，公司将继续发挥优质海外业务平台作用和品牌优势，深入细化对海外市场和具体项目的分析研究，不断加强海外市场开拓的走深走实，进一步提升奥比品牌的海外影响力。

**4、公司与创想三维的3D打印业务合作进展如何，公司如何看待3D打印行业发展，对3D打印业务有什么后续规划？**

答：

公司近年来持续推动3D视觉感知技术在三维扫描（3D打印）、三维建模等业务场景的市场拓展。公司的3D扫描技术能够实时采集人体、物体及空间的完整三维数据，生成高精度的人、物、空间之三维模型。3D打印作为链接物理世界与虚拟世界的重要接口之一，近年来吸引了大批极客、创客、设计及专业人士群体，用户受众已开始从3D打印发烧友向普通消费者渗透。

2023年，公司与消费级3D打印产业头部企业创想三维（Creality）达成战略合作关系。公司提供的三维轮廓仪、Gemini Scan智能三维扫描仪及相应解决方案，可助力3D打印领域客户进一步完善产业链布局，帮助客户及用户打造创意3D世界。

近日，双方进一步深化合作，联合推出两款新品——高精度手持式3D扫描仪CR-Scan Otter和多线激光消费级3D扫描仪CR-Scan Raptor，落实完成3D扫描仪之高、中、低档位的产品矩阵。凭借出色的创新能力，公司在创想三维举办的2024年度战略供应商大会上荣获“联合创新奖”。

伴随着海内外三维扫描、3D打印、元宇宙等市场体量的不断增长，公司将持续探索并不断推出行业领先的整体解决方案，打造极具市场竞争力的产品。同时，公司还将进一步增强市场开拓力度，深耕细分行业头部客户，加速应用场景落地，为改善公司的经营业绩打下良好基础。

**5、公司医保业务收入是归类在生物识别吗，医保业务现在发展如何？**

答：

公司医保业务属于生物识别应用场景，医保综合服务终端利用公司的3D视觉感知技术可以快速获取被保险人信息和确定就诊人的生物特征，通过国家医保局认证的“人脸识别+实名+实人”同步核验系统，能够有效防止医保盗刷、医保欺诈等情形。

伴随着全国各省市医保专网相继建设完成，全流程“智慧医保刷脸就医”模式在全国范围内部分医院落地使用，为更多的医保参保人员提供了更

加安全便捷的就医体验。截至目前，公司首批医保终端已累计上线超十万台，为后续大规模出货奠定了坚实基础。伴随越来越多项目形成的良好示范效应，将加快公司医保场景应用的落地。

## **6、公司自研芯片现在有哪些类型，研发进展如何？**

答：

公司是国内率先开展3D视觉感知技术系统性研发，自主研发一系列专用算力芯片及专用感光芯片，并基于此实现了3D视觉传感器国产化落地及规模化商用的少数企业之一。

其中，公司专用算力芯片包括MX系列结构光深度引擎芯片，截至目前已完成了5次迭代升级。芯片内部固化了深度引擎算法，可以在接收到感光芯片的空间编码信息后进行实时的深度解算以输出3D数据。与传统的通用处理器调用算法进行深度计算相比，深度引擎芯片具备更快的计算效率及更精确的计算能力，是3D视觉传感器由实验室样机走向规模化量产的关键。

公司专用感光芯片包括结构光专用感光芯片（已完成研发）、iToF感光芯片（已完成2次迭代升级）及dToF感光芯片（已完成单点dToF感光芯片的2次迭代升级，一颗面阵dToF感光芯片正在研发中）。公司专用感光芯片是基于结构光、TOF等3D成像技术的特点，自定义芯片的架构与工作模式，并在此基础上重新设计了芯片内用于感光的像素微结构、用于计算的读出电路模块及去噪模块。

公司深度引擎芯片与专用感光芯片可相互配合，实现高效的图像采集及3D数据计算，使得3D视觉传感器成为高度集成的小体积设备，不仅便于集成到各种类型机器人、三维扫描、生物识别等应用终端上，而且可以实现低成本、低功耗和高性能的产品/客户需求。

## **7、公司的回购计划进展如何了？会考虑增加回购金额吗？**

答：

在确保可持续发展的前提下，公司始终坚持将股东利益放在重要位置，着眼于对投资者长期、稳定、科学的回报规划，努力为股东创造长期可持续

的价值。为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念和维护全体股东利益，公司综合考虑实际经营情况、未来发展战略等因素，基于对未来发展前景的信心和对长期价值的认可，于2024年2月22日披露了《关于以集中竞价交易方式回购股份的回购报告书暨落实“提质增效重回报”行动方案的公告》（公告编号：2024-009），计划使用不低于人民币2,500万元（含）且不超过人民币5,000万元（含）的自有资金以集中竞价交易方式回购公司部分股份。截至2024年3月31日，公司已累计回购股份671,052股，已支付的资金总额为人民币19,989,363.43元（不含交易佣金等费用）。

公司将严格按照相关规定及公司回购股份方案，在回购期限内根据市场情况择机实施回购计划，并根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务，请您详见公司后续披露的相关公告。

**8、从年报来看，公司2023年度费用有一定下降，是降本增效措施有一定效果了吗，后续盈利能力是否会有所增强？**

答：

2023年，随着社会经济、消费市场的回暖及新的应用场景落地，公司业务呈现较好的恢复趋势。2023年度，公司实现营业收入36,000.59万元，同比增长2.84%；实现归属于上市公司股东的净利润-27,588.48万元，同比减少亏损4.80%。为支撑公司战略经营目标的落地，2024年公司将持续完善更加符合公司发展新阶段的流程体系，提高经营决策效率，实现数字化赋能的端到端流程高效运作。

2024年，公司将持续优化财务管理工作，运用财务数据分析与预测，合理规划资金的使用，提高运营及资金使用效率；加强产能保障和库存风险之间的动态平衡管理，提升库存周转率；同时，强化成本、费用管理，进一步降本增效。在经营的各环节，公司将加强研发项目管理，优化资源配置，进一步提高研发效率；生产过程管理中，将加强盘点核查与产品质量控制，提升产品良率和降低耗损，进一步提高产效比；采购过程中，将加强采购价格控制，制定核心物料目标采购价格预算，实时系统观察价格变动及差异情况，进一步降低单位材料的采购成本；销售过程中，将持续优化产品

系列价格体系，提高销售需求预测的精准度，及时调整采购及生产计划，防止存货冗余。

公司目前正处于快速发展阶段，宏观环境的不确定性和下游客户需求的波动，客观上会影响短期内的盈利水平。但是相信随着规模及产品技术差异化优势的进一步凸显，公司的盈利能力有望得到提升。关于公司2024年度及未来的经营业绩情况，请您详见公司后续披露的定期报告。

#### **9、公司2024年的战略定位能否确保公司经营目标的达成？**

答：

为顺利达成公司既定战略和经营目标，促进公司更高质量发展，2023年以来，公司依法依规且合理规划人员结构的调整和优化，持续推进资源配置优化、费用管控等降本增效举措，在满足快速发展的业务需求的同时，力求尽快提升公司经营效益；此外，公司以市场为导向，由客户需求驱动产品研发，持续提升技术研发及运营效率，以确保公司年度经营目标的实现。

2024年，公司将持续强化主营业务的核心竞争优势，以国际视野布局全球3D视觉传感器市场，并与社会经济发展紧密融合，科学制定经营策略，不断赋能行业发展和助力产业升级。公司将针对各类应用场景和行业痛点提供创新解决方案，推动技术和产品深度融入经济和产业核心，形成有效的研发反馈闭环，提升核心方案的综合应用能力，从而加快下游产业创新和转型升级。

#### **10、董事长您好！公司今年在和英伟达、微软的合作上有何进展和计划？**

答：

2023年度，公司已发布Femto系列多款 iToF相机，并正式接受微软Azure Kinect技术产品线的授权，加速接入微软已积累超十年的销售渠道和开发者资源；同年8月，公司与英伟达合作开发的3D开发套件Persee N1正式发布，方便公司高效链接英伟达AI应用生态，更好地打造Orbbec × NVIDIA高性能3D视觉应用。

2024年及以后，公司将持续优化、完善产品线以覆盖更多应用场景，同时

	<p>也会积极拓展海外客户，抢占海外市场。公司与现有客户及合作伙伴始终保持着良好的长期合作关系，未来会进一步深入细化市场和具体项目的分析研究，不断加强合作项目的走深走实开拓。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年4月11日