

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：2024-015

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上会议、券商策略会</u> <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称	博时基金、国金基金、国寿养老、国泰基金、华富基金、华西证券、汇丰晋信基金、汇添富、飓风投资、睿亿投资、瑞银证券、上海巨曦私募基金、上海万纳私募基金、上海远希私募基金、万家基金、西部利得基金、易方达、盈华资产、中海基金、中欧基金、中银国际证券、中银基金。
时间	2024年6月13日-2024年6月14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	<p>问题1：人工智能和机器视觉技术将如何进一步整合多模态信息以提升工业生产的自动化和智能化？</p> <p>回答：机器视觉技术正在从单一的视觉模态向多模态、跨模态方向升级。随着人工智能技术的快速发展，尤其是大模型的成功应用，机器视觉系统正逐渐融合图像、点云、时序、文本、语音等多模态信息，使其更接近人类的感知和认知方式进行视觉分析。在制造过程中，产品表面的瑕疵、异常、尺寸不符等缺陷检测一直是难点。传统的机器视觉系统主要依赖视觉图像作为信息输入，但在某些情况下难以精准检测所有缺陷。例如，对于需要触感才能准确鉴别产品表面质量的情况，通过结合触觉传感器感知产品的物理特性，可以实现更全面、精准的缺陷检测。此外，声音也是一种重要的信息源，通过分析生产过程中的声音，可以及时发现设备的异常情况，如轴承的磨损、电机的故障等。这种跨模态的信息融合将极大提升工业生产的智能化和自动化水平。</p> <p>问题2：公司的光源产品有哪些优势？</p> <p>回答：根据日本富士经济调研数据，2020-2022年间，全球排名前20名的机器视觉光源企业中，公司分别以13.45%、16.01%、20.53%的市占率，稳居全球第二位，国内市占率三年蝉联榜首。公司光源产品的照度、均匀性、稳定性等性能上达到了</p>

国内领先、国际先进水平，具体优势如下：

（1）攻克多项关键技术，行业领先

公司拥有国内最完善的机器视觉实验室，针对不同的行业和客户进行光照测试，研发光源优化技术。具体来看：①在光源上，公司先后突破了精密光学设计、高效聚光设计、亮度自动校准、多光谱分区程控等技术；并针对背景及环境光的干扰，提出了反光、混叠与遮挡等复杂照明条件下的光路优化方案，精心研发平面无影光背光技术和精细投影技术，实现了光源亮度、均匀性和稳定性的全方位兼顾。②在光源控制器上，公司连续攻克自动检测电流、可编程触发、自适应电压、Overdrive、钳位高速驱动电路、高速时序控制等技术，成功打破了国外品牌的垄断地位。

（2）近千款标准化产品，品类齐全

在攻克行业难点的同时，公司还基于市场客户需求，加大对光源多品类开发。截至目前，公司已拥有 44 大系列机器视觉光源，近 1000 款模块化产品，能够提供 3 万多个非标定制方案。

（3）深入了解客户行业，极致服务

公司秉持“以客户为根本”的服务理念，配备定制化服务，提供免费的光学成像解决方案，7*24 小时的现场技术支持。公司在全球设有 30 多个服务网点，标准产品当天可交货，定制产品 3 个工作日内交货，实现对客户需求的极速响应。

2023 年全年，公司提供技术服务超过 39000 次，光学成像解决方案 22900 个，覆盖锂电池、3C 电子、半导体、光伏等近百个行业，对客户生产制造各个环节的需求及难点进行深入了解，并提供专业定制化解决方案。

问题3：公司的生产备料模式是怎样的？

回答：公司采取以销定产并按照销售预测保持一定安全库存的生产备料模式，以保证生产的平稳性和交期的灵活性。对于较为常规的产品，公司采用“备货生产”模式。即根据历史订单数据、下游市场情况等信息进行销售预测并确定安全库存水平，在考虑上游供货周期的基础上，以该库存水平为目标，调整生产节奏，提前排产，以便快速响应市场需求。对于常用程度较低、应用范围较窄的非标准产品，公司采用“接单生产”模式。即以订单为导向，按照客户需求的产品规格、数量和交货期来制定生产计划，组织备料排产。

问题4：与国外的竞争者相比，公司存在哪些优势和劣势？

回答：对比国外机器视觉厂商，公司的优势主要表现在非标定制化的能力、自主研发能力与核心技术的积累、完善的自主产品线、成本优势、以及公司的快速响应能力；劣势主要是与国外行业巨头在行业渗透、产品通用性、品牌溢价等方面都还存在一定差距。

	<p>中国拥有全球成长性最大的机器视觉市场，发展新质生产力、实体经济高质量转型将带动机器视觉应用场景的拓展和渗透率提升。公司将利用自身优势，持续保持高研发投入，迭代产品和技术，牢牢把握国产替代机遇，巩固公司在机器视觉领域的优势。</p> <p>问题5：想问下公司在国内机器视觉行业的占比情况？</p> <p>回答：高工机器人产业研究所（GGII）数据显示，2022 年中国机器视觉市场规模 170.65 亿元（该数据未包含自动化集成设备规模），其中对机器视觉技术要求较高的行业，中国 3C 电子行业机器视觉市场规模为 43 亿元，中国锂电机器视觉市场规模为 21 亿元。奥普特 2022 年、2023 年营业收入分别为 11.41 亿元、9.44 亿元，业务收入集中于 3C 电子及锂电行业，在行业中有明显的技术领先优势和市场影响力。</p> <p>问题6：公司获得下游客户认可的优势有哪些？</p> <p>回答：（1）自主研发能力与核心技术积累优势：公司自成立以来一直重视自主创新，不断提高公司技术、产品的核心竞争力，长期致力于机器视觉领域硬件和软件的技术研究、产品开发及应用拓展。</p> <p>（2）团队优势：公司一直以来始终重视人才培养和建设，不断引进高端人才，形成不断扩大的优秀研发团队与深厚的人才储备。</p> <p>（3）自主产品在各产品线布局的优势：经过十多年的沉淀，公司已经形成了较为完备的机器视觉核心软硬件的产品体系，并逐步建立工业传感器产品体系。</p> <p>（4）行业应用经验和数据积累优势：公司在机器视觉领域深耕多年，特别是在 3C 电子、新能源等领域，公司与国内外知名设备厂商和终端用户有着长期的合作经历，拥有丰富的机器视觉产品的设计、应用案例库。</p> <p>（5）客户资源与品牌优势：公司依托多年深度积累的解决方案能力及良好的产品品质、大规模的交付能力、及时有效的服务模式，将产品成功应用于全球知名企业 and 行业龙头企业的生产线中，获得客户的高度认可。公司基于与知名客户长期稳固的合作关系，在保持原有产品和领域良好合作的同时，不断在新产品、新项目上开展合作。</p> <p>（6）快速响应优势：公司一直将快速响应作为提升服务效率、创造客户价值的关键因素。依靠多年积累的丰富的研发、制造经验、扁平化的管理体系、完善的质量控制体系，在识别客户需求、制定解决方案、组织生产等提供技术服务方面均形成较为明显的快速响应优势。</p>
<p>说明</p>	<p>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</p>

	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