

## 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：2024-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称	Allianz Global Investors-Hong Kong、Asset Management One Co., Ltd.、Canada Pension Plan Investment Board-Hong Kong、China Universal Asset Management、Fenghe Fund Management Pte Ltd、Grand Alliance Asset Management Limited - Hong Kong、J.P. Morgan、Neuberger Berman Asia Limited、Principal Global Investors、Sumitomo Mitsui Ds Asset Management (Hong Kong) Limited、Taikang Asset Management、Tt International (Hong Kong) Ltd.。
时间	2024年1月25日-2024年1月26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><b>问题1：机器视觉的功能和应用场景有哪些？</b></p> <p>回答：机器视觉作为机器的“眼睛”和视觉“大脑”，属于智能装备感知、分析部分的关键零部件。机器视觉的诸多应用场景和功能，均可归为四种基本功能——识别、测量、定位和检测。比如3C行业的精密组装、外观缺陷检测等环节，锂电行业前段的涂布辊压、中段工艺的电芯组装、后端化成分容检测、模组Pack段检测等环节均有应用。</p> <p>机器视觉的应用场景与我国制造业发展相匹配，近年来我国制造业的转型升级如半导体、汽车行业，以及新兴产业的兴起如新能源行业的逐步渗透，再加上终端客户对产品质量管控要求的不断加强，机器视觉逐步实现核心技术的突破和下游应用场景的拓展。</p> <p><b>问题2：公司对于市场开拓方面的规划？</b></p> <p>回答：进一步拓展公司的市场空间，在巩固现有的3C电子、新能源等领域的客户和市场的同时，积极开拓半导体、汽车等行业的机遇；进一步强化和深耕国内市场的同时，积极开拓欧洲、日本、印度、越南、泰国等海外市场。</p> <p><b>问题3：公司在提升内部管理水平方面的具体实践？</b></p>

回答：公司自成立以来经营规模不断扩大，资产和业务规模在原有基础上有较大的提升，公司人员规模进一步扩大，这对公司在战略规划、组织机构、内部控制、运营管理、财务管理等方面提出更高的要求。

公司自上市以来，一直致力于打造和完善管理体系，尤其是通过数字化转型提升管理水平。公司全面启动了信息系统升级的数字化建设项目，对现有的 ERP、OA 等核心系统进行了业务流程优化和跨系统集成，初步构建了一个标准化、一体化、互联互通的数字化管理平台。该平台能够实现产供销业务的高效协作，提高订单交付效率，增强客户满意度。同时，该平台能够快速获取和挖掘相关业务数据，为公司管理者提供深入分析和决策支持。

**问题4：如何看待机器视觉市场的发展？**

回答：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），同比增长 23.51%。其中，2D 视觉市场规模约为 152.24 亿元，同比增长 20.21%，3D 视觉市场约为 18.40 亿元，同比增长 59.90%。GGII 预测，至 2027 年我国机器视觉市场规模将超过 560 亿元，其中，2D 视觉市场规模将超过 400 亿元，3D 视觉市场规模将接近 160 亿元。

随着中国“制造强国”战略的推进和工业自动化的加速发展，机器视觉国产替代成为主旋律，也将迎来更加广阔的市场和发展空间。顺应行业发展，公司将持续拓宽应用行业，面向不同行业持续推出新产品，不断提升研发及服务能力。

**问题5：公司主要的研发模式是什么样的？**

回答：公司的研发主要包括基于机器视觉软硬件产品的研发和基于机器视觉解决方案的研发。对于机器视觉软硬件产品的研发，公司坚持基础研究、产品研发与前瞻性研发并重。一方面公司通过包括对光学成像、图像处理、深度学习、3D 视觉技术、异构计算等技术的研究，为产品研究夯实了技术基础；另一方面，公司也贴近客户需求不断研发、改进既有产品，有效地满足客户需求、提升用户体验。

对于机器视觉解决方案的研发包括三个层次。第一个层次是针对客户具体的需求和应用场景进行的方案研发。机器视觉的应用场景千变万化，在实际应用过程中，需要考虑到各种各样的因素，如被摄目标自身的大小、形状，机器视觉所在设备的自身结构、速度等，对机器视觉系统的影响，才能设计出合适、可实现应用目标的方案。第二个层次是从若干客户的各种具体应用场景中对解决方案进行总结研发，提炼出在一定应用场景下相对普适性的解决方案，从而向客户提供更优化、简洁、高效的产品和服务。第三个层次是将应用数据反馈回具体的机器视觉软硬件层面，总结出产品改进和新品开发的路线，促进产品的研发。

**问题6：公司在机器视觉行业有哪些优势？**

	<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，并持续拓展自动化核心零部件新产品线；</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和行业龙头企业的生产线中，形成了较强的品牌优势。公司通过与知名客户之间长期稳固的合作关系，在原有产品和领域保持良好合作的基础上，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。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>