

(3) 功能齐全，操作零门槛：扫描测量传感器还配备了壁厚尺、米重、截面积、位置度、直线度、轮廓偏差等二十余项测量工具，支持对比填充、图形匹配测量、自动对齐功能，零基础也能轻松上手操作。同时，针对局部变形的产品，扫描测量传感器也能进行重新定位，智能识别测量位置，还可多基准自由创建匹配模拟，分析关键点位与 CAD 图形偏差，让测量更加准确。此外，扫描测量传感器运行时无需连接外网，保证数据安全，而且测量数据统计分析直观，能实时观察工件变化，报告还可无缝上传企业 ERP 系统或微信小程序，方便用户随时查看检测报告。

问题2：公司控股股东、实际控制人及其一致行动人的增持进展？

回答：公司控股股东、实际控制人卢治临先生、卢盛林先生及其一致行动人许学亮先生，拟自 2023 年 10 月 31 日起 6 个月内上海证券交易所交易系统允许的方式增持公司股份，合计拟增持股份的金额不低于人民币 2700 万元且不超过人民币 3500 万元。截至 2024 年 1 月 31 日，上述增持主体合计增持 71,991 股，合计增持金额 745.35 万元。本次增持计划尚未实施完毕，基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司长期投资价值的认可，上述增持主体将继续在终止日期前，按照原计划适时增持公司股份。

问题3：公司的销售模式是怎样的？

回答：公司的销售模式均为买断式销售，主要依托向客户提供解决方案带动产品的销售，主要客户类型包括设备制造商、设备使用方、系统集成商/贸易商等。

机器视觉是智能装备的“眼睛”和视觉“大脑”，是实现智能制造的重要核心部分。而机器视觉在我国兴起和发展的时间较短，客户对于机器视觉能够实现的功能和能够达到的效果有一定的疑虑；且机器视觉功能的实现受到多种变量的影响，一套高效的机器视觉解决方案的设计需要大量的经验数据，而机器视觉的使用者往往较难积累足够的机器视觉应用经验数据库。因此，在销售机器视觉部件过程中，为客户提供技术服务和支持尤为重要。通过对行业特点的分析，结合公司自身的优势，公司建立起了以向客户提供机器视觉解决方案，从而带动产品销售的业务模式。

问题4：公司对行业人才的培养思路？

回答：公司坚信人才是最宝贵的财富，致力于提升人才质量，实现个人与企业的双赢。

(1) 根据现有的人员结构和未来的业务发展需求，公司建立了完善的人才培养机制，为员工提供全方位的能力提升和职业规划。

(2) 公司持续加强研发系统的人力投入和团队建设，重点引进深度学习（工

	<p>业 AI) 算法、新产品研发等领域的专业人才，夯实底层研发团队的基础能力。</p> <p>(3) 公司教育部积极探索职业教育市场的潜力，一方面关注国家和地方政府推动职教发展的政策导向，提高公司在职业教育领域的影响力；另一方面拓展校企合作的覆盖范围，与全国各地的优秀职业院校开展产学研合作，推动区域内其他院校开展校企合作业务。同时，公司积极参与机器视觉领域相关人才标准的制定，参与了人社部组织的《工业视觉系统运维员》国家职业技能标准制定工作，逐步构建了完整的人才培养和考核体系，助力行业标准化建设，培育高素质的机器视觉人才，服务行业、回馈社会。</p> <p>问题5：机器视觉的功能和应用场景？</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>问题6：与国外的竞争者相比，公司存在哪些优势和劣势？</p> <p>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> <p>中国拥有全球成长性最大的机器视觉市场，实体经济高质量转型发展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>说明</p>	<p>投资者接待活动中，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>