

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：2024-007

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</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	长江证券、汇添富、联创资本、国寿养老、工银瑞信、中信建投。
时间	2024年3月14日-2024年3月15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：介绍下公司的传感器研发进展？</p> <p>回答：近年来，受益于中国工业自动化水平提升，加上国家一系列的政策推动，国内传感器市场渗透率有望进一步提升，总体来说机遇大于挑战，其行业显现长坡厚雪的前景，同时也吸引了一批躬身入局的本土企业。公司布局传感器领域，不仅是为了更聚焦、更专于自动化行业，也能进一步结合机器视觉方案，为用户提供更具竞争力、更全面的一体化自动化解决方案。</p> <p>公司先后推出 3D 传感器、智能读码器、一键测量传感器等系列专用视觉传感器，逐步扩展至纠偏、位移等通用传感器。2023 年 12 月，公司于新品发布会推出光电等六大系列传感器新品。截至目前，公司传感器已涵盖光电、接近、位移、超声波、安全、颜色及区域测量等 8 大类型，近 400 多款，规格型号齐全，可满足不同的态势感知需求。此外，公司建有数字化工厂，从仓储管理到生产制造环节，均实现了信息化、自动化、精益化三化协同，传感器生产过程数据可追溯，并导入一系列自动化设备，以提高产品稳定性和保证产品质量。从芯片的精确计算到光学性能的极致优化，再到外壳的坚固耐用，每一个环节都经过了严格的设计和反复的测试验证。公司传感器通过了疲劳测试、防水测试、抗电磁干扰测试，以及在极端振动、冲击和温度条件下的稳定运行测试，确保了在最苛刻环境下都能保持长时间的稳定运行。</p> <p>后续公司将坚持对核心技术长期投入，继续采用大量的研发人员，加大在先进工业传感器领域的多品类研发力度，保持持续性的产品迭代能力。</p> <p>问题2：与国外的竞争者相比，公司存在哪些优势和劣势？</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。

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。

问题3：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4：能介绍下公司未来发展战略吗？

回答：公司致力于成为国际一流的自动化核心零部件供应商，聚焦感知与决策核心关键环节，为客户提供实现自动化所需的核心硬件。

(1) 核心技术方面：重点发展深度学习(工业 AI)技术、3D 处理与分析技术、图像感知和融合技术、图像处理分析的硬件加速等视觉前沿技术，并持续在光源及其控制技术、镜头技术、智能相机技术、视觉处理分析软件技术方面进行强化，巩固公司在光源、光学成像、行业应用软件方面的优势；

(2) 产品方面：不断拓展自动化核心零部件新产品线。公司现有视觉软件产品线、3D 产品线、智能读码器产品线、工业相机产品线、工业镜头产品线、光源产品线；

在硬件方面，重点完善产品型号布局，满足更广的项目应用需求。在软件方面，持续升级现有的 Smart 系列视觉处理分析软件，重点开发 3D 重构及分析模块、深度学习(工业 AI)算法模块；

	<p>(3) 市场方面：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>问题5：公司对于市场开拓方面的规划？</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>问题6：公司在机器视觉行业有哪些优势？</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 and 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>