

证券代码：688400

证券简称：凌云光

凌云光技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 机构策略会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位 名称	华鑫证券有限责任公司 开源证券股份有限公司 东方证券股份有限公司 华安证券股份有限公司 五矿证券有限公司 西南证券股份有限公司 华创证券有限责任公司 浙商证券股份有限公司 华西证券股份有限公司 中国国际金融股份有限公司 国投证券股份有限公司 国泰君安证券股份有限公司 长江证券股份有限公司 海通证券股份有限公司 高盛(中国)证券有限责任公司 厦门鲸鸿私募基金管理有限公司	万联证券股份有限公司 方正证券股份有限公司 中信证券股份有限公司 上海申银万国证券研究所有限公司 招商证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 民生证券股份有限公司 中信建投证券股份有限公司 汇泉基金管理有限公司 泓德基金管理有限公司 北京禹田资本管理有限公司 上海高鑫私募基金管理有限公司 济南同晟股权投资管理合伙企业(有限合伙) 优谷资本管理(深圳)有限公司 北京成泉资本管理有限公司

	<p>耕霖(上海)投资管理有限公司 深圳丞毅投资有限公司</p> <p>张家港高竹私募基金管理有限公司 江西楠桦新型材料有限公司</p> <p>青岛金光紫金创业投资管理有限公司 浙江米仓资产管理有限公司</p> <p>昆仑健康保险股份有限公司 杭州致道投资有限公司</p> <p>盛博香港有限公司 建信养老金管理有限责任公司</p> <p>中国民生银行股份有限公司</p>
时间	2024 年 8 月 29 日
地点	公司会议室+线上会议
上市公司接待人员姓名	<p>副董事长、副总经理：王文涛先生</p> <p>董事、副总经理：赵严先生</p> <p>董事会秘书、财务负责人：顾宝兴先生</p> <p>证券事务代表：渠艳爽女士</p>
	<p>一、公司一直以来在算法上研发投入很多，公司当下的算法水平距离海外机器视觉厂商对比情况如何？是否还存在较大的差距？</p> <p>公司从 2005 年开始从底层算法和应用算法两个层面着手开展研发，截至目前，公司形成了 VisionWare 算法库，在精度和算法库的完备度可以对标美国和德国友商，经过几次迭代，在“模式识别+深度学习”的双向加持下，在公司现在涉足的与国外友商重叠的垂直化场景中，在定位精度、效率等指标甚至超过国外竞品，如在今年重大客户的可穿戴项目中，公司以算法能力拿下绝大部分的份额。公司的算法优势在 3D 检测、3D 重建还存在一定差距，还需要持续努力追赶，但是在 2D 检测范围内已经能够做到与国外友商持平甚至超越。</p> <p>二、请问公司与智谱业务合作的具体内容？未来是否有增资智谱的计划？</p> <p>公司与智谱合作时间比较久，从最早期的知识图谱到当下合作的语言大</p>

模型，具备较好落地的应用案例，如在工业场景中利用知识图谱帮助工厂做ESOP的优化。当下我们根据客户需求将视觉大模型和语言大模型结合做主动检测，不仅可以覆盖缺陷检测，提高出厂产品良率，还需要做到边检测边分析的功能，与工艺进行关联，将产品生产过程纳入控制范围内，提高生产的良品率。另外，公司还利用AI作为开发助手，帮助公司研发人员在写代码、测试、底层架构服务设计等方面做相关解决方案导入，发挥AI工具对于工作效率的提升功效。

智谱目前在资本市场已被国内外充分认可，具备较好的融资能力，公司在现阶段暂无计划追加投资。公司会将主要重心放在自身，持续采用“自主+外延”双向结合打造公司在机器视觉中的核心竞争力。

三、中报业绩出来之后，市场给了一些正向的反馈，特别是在营业利润得到增长，公司在上半年采取了哪些措施改善经营效益？

公司的业务战略没有发生大的变化，但考虑到当前的市场环境比较严峻，在经营策略方面做了一些适度的调整，对整体组织流程做了精简调整，聚焦在主要的业务方向上。毛利率的改善主要源于在大客户中的视觉系统份额提升，尤其是公司以算法能力获取到的客户新产品和新检测环节的订单，产品结构的变化驱动了毛利率的提升；同期，公司通过各种方式推行“节流”措施，在管理费用和销售费用上取得较高的成效。

四、视觉系统和智能装备后续的增长态势如何？

消费电子赛道复苏的趋势是确定的，但是复苏过程需要有一定的时间。对公司来说，视觉系统得益于算法精度和效率的优势，在客户端的占有份额比例进一步提升，视觉系统的订单同比去年同期得到较大的增长。但另一方面，在大的不确定环境中，下游客户对设备类投资趋于谨慎。但随着A客户东南亚建厂的需求回迁国内这一趋势逐步明朗，客户面向下一代产品的需求在明年相较乐观。

A客户在前期导入量测设备较多，后续检测设备将是其投入的重点方

投资者关系
活动主要
内容介绍

向，和公司的优势能力也较为匹配，公司已经参与相关的新品样机的研发中，设备类的增量空间预计会给公司带来积极的影响。

五、公司上半年在控费方面取得较好的成效，销售费用下降较大，尤其是售后维保费下降较大，这一费用的降低是否具备持续性？

公司控费具有成效的原因，一方面是由于产品稳定性和易用性的提升，带来现场客户和维护人员在数量和时间成本上的下降；另一方面，公司根据行业环境调整业务策略，更加聚焦在大场景的批量产品上，在产品和研发投入结构上有侧重性的调整，放弃了边缘化的小机会，减少从 0 到 1 类的项目投入，公司有更多的精力放在大场景的产品功能和质量的打磨上，从而端到端的经营效益也有所改善。

六、消费电子视觉系统份额的提升的驱动因素有哪些？未来如何展望？

视觉系统份额的提升主要源于公司产品竞争力的提升，尤其是软件和算法泛化能力和专用场景精度提升带来的价值加成贡献较大，以支撑公司在项目需求中的快速反馈，技术进步带来的项目机会在今年上半年得到充分的展现，在报告期内，公司在新项目的 PK 中凭借优秀的产品功能，拿下更多的市场份额就是一个很好的验证。面向未来，公司下游大客户持续推进产线自动化和智能检测，是公司未来几年较大的增量机遇。公司当前参与客户前期的预研项目中，将积极把握这一机会。

七、公司主航道业务与国内奥普特和天准的区别？

奥普特和天准都属于中国机器视觉行业中优秀的企业，公司各自有其发展历程和核心优势。公司将持续围绕着自身“AI+视觉”能力优势构建核心竞争力，并通过各种方式巩固核心优势：一方面，以客户为中心，积极发挥公司服务大客户的能力，挖掘行业和客户的潜在需求，打造围绕大客户、大场景的多元化产品系列；另一方面，通过不断加强算法的泛化能力和当下覆盖行业中的产品标准化能力，将标准产品拓展到多行业和多地域。

八、出海的布局进展情况如何？后续有什么样的具体规划？

公司很重视国际化这条道路，围绕着三方面加强公司国际化的能力：一

	<p>是“借船出海”，持续服务 A 客户、富士康等战略客户，将双方合作从国内拓展到海外，加深合作广度与深度；另一方面，将公司的标准产品拓展出海，建立海外营销和服务网络，如公司的印刷包装中的标准成熟产品已销往东南亚、欧洲、北美、南美等地区；最后，公司也会考虑通过外延方式加强国际市场布局能力，尽快实现凌云光产品在国际市场上的进一步跨越。</p>
附件清单 (如有)	无