

广东奥普特科技股份有限公司投资者关系活动记录汇总表

编号：2022-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他 <u>电话交流</u></p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>GIC: 谢楚轩; 花旗银行: 王俊凯、王出; 摩根士丹利: 王金琳; Neuberger Berman: Claire Xiao; T.Rowe Price: 郑闻立、王岱、侯雨桐、石天逸; 东吴证券: 黄瑞连; 瑞穗证券: 何楠; 安信证券: 郭倩倩; 开源证券: 任浪; 中金公司: 张梓丁、李昕阳; 华泰证券: 肖群稀; 中信建投: 吕娟、韩非; Indus Capital: 袁峰; HSZ Group: Selena Suen; 德邦证券: 张宇虹; 国信证券: 吴双、田丰; 招商证券: 邬熙哲。</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 2 月 7 日-2022 年 2 月 26 日</p>
<p>地点</p>	<p>广东省东莞市长安镇锦厦社区锦升路 8 号、网络、电话</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理兼董事会秘书：许学亮先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>第一部分：公司简介</p> <p>奥普特是一家主要从事机器视觉核心软硬件产品的研发、生产和销售的高新技术企业，股票简称：奥普特，代码：688686。公司成立于 2006 年，是我国较早进入机器视觉领域的企业之一。</p> <p>在十几年的发展过程中，奥普特自主产品线已覆盖光源、光源控制器、镜头、视觉控制系统等机器视觉核心部件，并在相机产品方面完成布局并取得了先期的研发和销售成果。公司生产的机器视觉产品已广泛应用于各类高端装备中，服务于 3C 电子、新能源、半导体等多个行业，并得到多家世界 500 强企业、中国 500 强企业和行业龙头企业的认可。</p> <p>奥普特坚持技术为本的发展思路，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>公司坚持“深耕优势、以点带面、以面促点、逐个突破”的发展路径，聚焦感知与决策核心关键环节，为客户提供实现智能制造所需的核心软硬件，最终实现“世界一流视觉企业”的愿景。</p>

第二部分：问答环节

问题1：公司的业绩快报中，营业总收入增长 36.21%，受哪些行业的影响？

回答：主要是新能源行业高景气度影响，收入占比提升，同时新能源汽车、半导体等行业也有一定的幅度的提升。

问题2：公司与海外竞争者相比存在哪些优势和劣势？

回答：公司的竞争优势主要是非标定制化的能力、成本优势、自主研发能力与核心技术的积累、完善的自主产品线、以及公司的快速响应能力；劣势主要是品牌知名度、行业应用的广泛度还不及海外企业。

问题3：是否大客户倾向于自己做系统，只向公司买硬件，而小公司更倾向于买系统？

回答：大客户有视觉能力，这是公司非常愿意看到的。只有客户有视觉能力，才会有更多的需求。另一方面，视觉项目有简单有复杂，复杂项目需要人、时间以及技术积累，一般而言客户不会自己做，而公司的优势恰恰在此，简单项目反而不给自己做，因为价格没有优势。除此之外，公司也有软件视觉开发包，一些大客户，原来买国外开发包，现在可能也会购买公司的产品。

问题4：我们在项目交付方面与国外同行相比有什么差异？

回答：对机器视觉行业来说，方案设计能力和交付能力都很重要。海外很少有交付团队，这块基本是外包的，所以他们交付压力不大。我们既做方案也做交付，方案的交付需要稳定的团队，在人才上会有一定压力，但两种能力都要同时具备。近年来公司通过锂电行业的长期投入和铺垫，慢慢积累，在不断提升标准化交付能力。

问题5：在锂电行业机器视觉应用在哪些生产环节？

回答：在涂布、辊压等环节中，锂电池产品表面容易产生露箔、暗斑、亮斑、掉料、划痕等缺陷，锂电池的品质会受到影响，产生潜在安全隐患，所以锂电厂商对于产品缺陷检测的重视程度大幅提升，使用视觉检测设备已经成为主流趋势。公司目前在涂布、卷绕、包装、检测等多个工序都有成熟的视觉应用，除了搅拌不用，其他工序基本都在用。

问题6：国外工业领域机器视觉发展阶段和国内是否有明显差距？

回答：国外的机器视觉发展比国内早很多年，下游行业发展成熟，对机器视觉依赖程度比较高。国内的行业应用还处在起步阶段，随着自动化、智能化要求的提高，国内的终端客户对机器视觉的重视度越来越高了，尤其是在 3C 和锂电行业。

问题7：客户更愿意直接采购整套方案，还是由设备商来主导视觉需求？

回答：要看客户对视觉的把控程度，如果客户有视觉基础或者是比较复杂的需求，客户是希望采购整套方案的，有利于保持方案稳定性和更好的后续服务。按照客户需求来分，需求简单的，追求低成本，需求复杂的，就更注重稳定性了。

问题8：有部分设备厂商是通过购买国外的视觉开发包，进行二次开发。请问公司的软件底层完全是公司自己开发的吗？

回答：公司的软件底层是自主开发的。我们从 2009 年开始做软件开发了，并推出了第一代 SciSmart 智能视觉软件，开发包在一些比较复杂的项目上使用可增加方案的灵活性，后期我们也会重点推广。

问题9：公司在跨行业拓展中是否存在障碍？有无行业限制？

回答：机器视觉的拓展不受行业限制。下游应用范围广泛，无论在哪个行业，都会用几个基本功能包括检测、定位、测量、识别，只是视觉运用的场景不同。

问题10：公司未来的行业拓展方向？

回答：公司目前在 3C 和锂电行业发展良好，后续会继续深入这两个行业，同时在半导体、新能源汽车、高端医疗等行业也不断积累技术和方案。相信随着这些行业的国产化程度加深，对视觉应用的需求也会不断增加。

问题11：公司未来 2—3 年研发的布局，有哪些投入？

回答：未来 2--3 年在技术和对应产品主要有三个方面的投入：一是深度学习，近几年深度学习技术在学术领域或应用领域可能会得到较大突破，但是在工业领域还在发展初期，公司正在持续投入；二是 3D 产品，随着机器视觉的发展，高质量的三维数据不可或缺，高精度

	<p>的数据分析技术也至关重要，更具细节感与质感的 3D 产品是行业所趋；三是靠机器视觉作为技术基础的传感器。这些传感器有共同的客户，奥普特可以通过补充传感器产品扩展产品线，共享业务端的优势。</p>
附件清单（如有）	无