

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：2024-003

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	工银瑞信基金管理有限公司 中国国际金融股份有限公司 中加基金管理有限公司 兴合基金管理有限公司 山西证券股份有限公司	开源证券股份有限公司 国泰君安证券股份有限公司 华福证券有限责任公司 华创证券有限责任公司
时间	2024年6月17日-2024年6月27日	
地点	公司会议室+线上会议	
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：顾宝兴先生 证券事务代表：渠艳爽女士	
	<p>一、消费电子回暖对机器视觉是否属于利好消息？为公司带来哪些机遇？</p> <p>消费电子今年回暖趋势明显，对公司带来以下机遇：1) 消费电子销量回暖（包含新品种类增加，如苹果从智能手机到可穿戴设备，再到平板和电脑）对于产业链的相关供应商是重要机遇；2) 未来几年，苹果等行业龙头未来将加速推进产线自动化、智能化，给机器视觉厂商带来利好；3) 随着华为等国产品牌高端产品的崛起及国内配套产业链的逐步完善，国产高端机的市场占</p>	

<p>投资者关系 活动主要 内容介绍</p>	<p>有率逐步上升，机器视觉产品在国产消费电子产业链应用机会增多。公司消费电子业务整体趋势向好，尤其是客户今年提出的新产品、新工艺及国产品牌崛起带来的视觉系统的需求量同比增势较为显著，在手订单明显增加。</p> <p>二、公司去年加紧在海外市场的布局，目前海外拓展是否顺利？</p> <p>在全球范围内，机器视觉行业的主要份额仍然被基恩士、康耐视等海外企业占据超过 50%以上的份额。近几年随着全球产业链重构，东南亚市场成为发展重点区域。公司通过两条路径开拓海外市场：一是将公司技术较为成熟，在国内市场占据优势的标准产品销往包含东南亚、欧洲等海外市场，将公司的产品优势从国内市场延伸至海外市场，目前印刷包装行业在海外拓展已初具规模，公司将加紧打造标准技术和标准产品能力，推进产品走向国际舞台；二是公司机器视觉产品作为工业制造企业向东南亚转移的必要部分，随着中国机器视觉下游企业一同出海。公司已在东南亚市场设立了销售和服务中心，在 2023 年已经成功批量交付了产品，今年预计持续向好。</p> <p>三、F.Brain 深度学习平台从产品竞争力和市场拓展等方面给公司带来哪些助益？</p> <p>F.Brain 深度学习平台作为公司近两年着重发力的算法，2023 年在消费电子、新能源、印刷等多行业得到落地应用，已经累计服务近 20 家客户，累计服务产值超亿级，通过多行业、多客户的落地效果来看，具备以下优势：</p> <p>1) 深度学习的处理大规模数据集、自动化特征提取、多任务学习等特点，结合模式识别的计算深度、稳定性的应用优势，为解决应用中复杂的问题提供了强大的工具和方法，将检测精度提升至 99%，满足下游极限制造的需求；</p> <p>2) 深度学习的自学习、自适应及多领域扩展能力使得算法投入成本降低，能够低成本服务于原受制于机器视觉应用成本的增量场景；</p> <p>3) 深度学习作为公司的核心能力，其在算法功能、精确度及成本的优势不仅局限于现有的产品应用类别，公司将其优势进一步应用到器件产品和智能工厂解决方案中，拓展应用场景。</p> <p>四、中国机器视觉产品对标海外竞争对手还有哪些差距？</p>
--------------------------------	--

海外机器视觉厂商如基恩士、康耐视进入机器视觉行业时间早，在产品的标准化程度、技术成熟度及品牌认可度等多方面均高于国内的机器视觉企业。当前，中国的机器视觉在硬件、软件算法等关键技术均实现突破，机器视觉产业链在消费电子、新能源、印刷包装等多行业从上游元器件到中游视觉系统广泛做到国产替代。在作为中国机器视觉最大的消费电子领域，公司的可配置视觉系统已在产品性能、灵活度、易用性等产品关键性能与国外友商做到可充分竞争，同时在服务质量、成本、响应度等方面具备优势，目前在苹果产业链新增视觉系统采购项目中超过国外友商份额，成为苹果新增项目的头部供应商。公司将持续以产品标准化作为核心的研发方向，积极加大研发投入，尽快缩短与国外友商在其他领域的差距。

五、文化元宇宙业务爆发的条件有哪些？公司有哪些最近的方向探索？

公司文化元宇宙业务发展与 AR/XR/VR 等虚拟现实终端及产业链的景气度紧密相关，基于终端硬件设备的产业链配套及规模增长环境尚未成熟，当前虚拟现实整体处于行业发展早期阶段。公司积极把握 AR/XR/VR 发展机遇，结合产业链的优质合作伙伴为下一代终端内容制作投入研发，积极为下一代产品做准备。同时，公司积极拥抱大模型带来的行业创新机遇，将公司的数字人技术与智谱 GLM4.0 大模型结合，面向国内百亿电商直播市场推出元客智播产品平台。目前已官方接入京东平台，也正式入驻淘宝及唯品会电商平台，已经应用近千个商业品牌，服务应用数千个直播间，带动 GMV 总额突破五千万元，数字人的商业应用价值初步体现。公司将以服务小米、海尔、海信、哥伦比亚、彪马等各领域头部品牌为支点，扩展数字人直播运营经验，为客户提供更优质的服务。随着公司产品不断优化及对商家带来的增量价值更加显性化，数字人直播平台的价值将进一步凸显。

附件清单
(如有)

无