

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：2024-026

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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上会议、券商策略会</u>
参与单位名称	安宏基集团、财通基金、创富兆业、大家资产、富国基金、广发基金、国泰君安证券、国投瑞银、国投证券、国信自营、花旗、华尔资本、建信基金、金鹰基金、君弘投资、明澄投资、纳万资产、尚城资产、申万菱信、万家基金、亿鑫投资、远东宏信、长城证券、招银理财、中金公司、中欧基金、中泰证券、中信建投。
时间	2024年12月12日-2024年12月13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：国内外机器视觉厂商的优势与不足之处在于哪些方面？未来国内机器视觉发展趋势？</p> <p>回答：外资机器视觉企业发展时间长、品牌知名度高、技术研发能力强、产品性能及可靠性高、产品种类及方案积累多，且管理更为完善，对市场判断准确，规划性强。但同时，从产品设计上看，外资企业产品普遍标准化，应对国内客户较多的应用场景及定制化偏好有一定的难度，而且产品价格相对较高，在客户整体成本压力不断上升的环境下处于相对劣势。</p> <p>与外资企业相对比，内资机器视觉企业发展时间较短、知名度较低、技术研发能力较弱、自主研发产品的性能及稳定性与外资品牌还具有一定差距。但内资企业对国内客户需求及市场更为了解，能够提供灵活化及定制化的服务，快速响应客户需求，供货周期短，且成本优势明显，市场份额逐年增长。</p> <p>GGII 数据显示，2023 年全球机器视觉市场规模约为 925.21 亿元，同比增长约 5.80%，预计 2024 年全球机器视觉市场规模有望突破 1000 亿元，同比增速 8.63%左右。2023 年中国机器视觉市场规模 185.12 亿元（该数据未包含自动化集成设备规模），同比增长 8.49%，预计 2024 年中国机器视觉市场规模有望突破 200 亿元，同比增速接近 12%。中国正成为世界机器视觉发展最活跃的地区之一，发展新质生产力、实体经济高质量转型将带动机器视觉应用场景的拓展和渗透率提升。</p>

问题2：公司今年主要是投入在哪些方面？

回答：公司今年对产品线、人员、行业深入拓展、海外市场等方面持续投入。具体来看：

（1）产品线方面：公司持续完善现有机器视觉产品矩阵，持续优化和迭代视觉算法库、智能视觉平台、深度学习（工业 AI）、光源、光源控制器、工业镜头、工业相机、智能读码器、3D 传感器、一键测量传感器、工业传感器产品等软硬件产品，提高工业相机等标准产品自产比例，并持续推进传感器、运动等新产品线进展，发挥各产品线间的协同效益，为客户提供更高质量、更高效率的解决方案，满足不同行业客户各类复杂应用场景需求；

（2）人员方面：公司持续引进优秀研发、销售等专业人才，组建专业研发、销售团队，与行业大客户密切合作，保持客户技术及业务粘性，以保持公司核心竞争力；

（3）行业深入拓展方面：公司积极推进与 3C 电子、新能源、汽车、半导体等下游行业客户合作，加强与客户的技术与业务交流，持续深入公司产品在大客户各个工序的覆盖率，并持续寻找新的增长点；

（4）海外市场方面：公司海外本地化销售及团队增长明显，目前公司在通过全球本地化销售团队、全球技术服务团队、全球产品应用中心满足全球客户需求，持续拓展海外市场。

问题3：公司今年拓展海外市场的进展？主要是在海外哪些国家或地区？

回答：随着全球制造业的自动化和智能化趋势不断加强，机器视觉技术正面临着巨大的发展机遇和挑战。公司凭借在产业链中的成本优势和市场快速响应能力，正积极加大布局海外市场，旨在通过高性价比的产品和服务，进一步拓展公司国际业务版图。

为配合下游行业客户的出海战略，公司在今年持续加大了对海外市场的投入，设立了越南公司，加大印度办事处的资源投入，以支持当地业务市场的发展。目前，公司已于美国、德国、日本、马来西亚、印度、越南、泰国等关键市场设立了分支机构，以便更好地配合当地客户提供本地化服务，积极开拓欧洲、日本、印度、越南、泰国等海外市场。

公司海外市场拓展成效显著，凭借“全球化、本土化”战略布局，通过全球本地化销售团队、全球技术服务团队、全球产品应用中心满足全球客户需求。公司的产品和方案已远销 20 多个国家和地区，并在全球范围内设立了超过 30 个服务网点，致力于为国际客户提供贴合本土需求的优质服务。

问题4：提到持续提升工业相机自产比例，想问下公司的工业相机产品有哪些优势？

回答：在智能制造领域，工业相机以高精度成像、实时监测、精确视觉引导及数据分析优化等核心优势，强力驱动生产提质增效。公司工业相机产品系列包括工业线阵相机、工业面阵相机、采集卡，兼具分辨率覆盖广、多种光谱可选、数据接口丰富、全方位定制特点。具体来看，公司的工业相机具有以下优势：

（1）质效优：通过搭载丰富的 ISP 算法，可全方面改善相机图像质量，提升系统运算效率。此外，可实现 LCT 无损压缩，在不影响图像品质的情况下，采集帧率提升了 1.5-2 倍。通过低功耗平台、硬件及 ISP 算法升级，有效降低工作温度、减少噪声、优化图像质量；

（2）速度快：通过 FPGA 边缘计算技术，减少 CPU 和资源消耗，图像处理速度快 3 倍；

（3）成本省：将多工位缩减为单相机工位，一次扫描可实现多组成像，助力客户降低 75%硬件成本；

（4）应用广：公司的工业相机已广泛应用于 3C 电子、新能源、汽车、半导体、光伏、机器人工业、食品、医药、化学工业等 30 多个行业，全面赋能各行各业，精准满足客户定制化需求，助力中国智造迈向新高度。

问题5：公司未来的人员规划是怎样的？

回答：公司将持续优化人才结构，依托奥普特研究院、奥普特博士后工作站择优引进专业技术人才，加大研发投入，不断提高产品核心竞争力。另外，公司将持续招纳高水平的经营管理人才、市场策划和营销人才，扩充销售服务团队，保障市场开拓和客户服务能力。

此外，公司将进一步完善员工绩效考核机制，优化激励机制和分配方式，充分调动员工积极性与创造性，激励人才充分发挥自身优势，增强公司的凝聚力与向心力，保证公司的持续健康发展。

问题6：介绍下公司的行业应用经验和数据积累优势？

回答：机器视觉的下游应用非常广泛，几乎涉及国民经济的方方面面。即使在某一具体领域的应用，也会因下游的生产工艺、被摄对象的具体材质特点等不同，而有较大差别。因此，完善的机器视觉解决方案对下游客户而言至关重要。而设计有效的机器视觉解决方案，需要大量的行业应用经验积累，绝非一朝一夕所能形成。

公司在机器视觉领域深耕多年，特别是在 3C 电子、锂电等行业，公司与国内外知名设备厂商和终端用户保持着长期稳定的合作，拥有丰富的机器视觉产品的设计、应用案例库。深厚的案例积累，奠定了公司在相关领域的优势地位，形成了较高的技术壁垒，能有效保障公司在行业内的竞争优势，并为公司不断

	<p>扩大产品应用范围、持续提升市场份额提供了有力支撑。此外，深度学习（工业 AI）将深刻改变机器视觉行业的技术发展，而行业数据是深度学习技术的基础。深度学习需要通过大量数据对人工智能模型进行训练，不断对模型进行调校和优化，最终使机器能够像人类一样自动作出判断并达到满足实际应用要求的准确率。公司经过多年的专业化经营，在 3C 电子、锂电等行业积累了大量的数据，有助于公司迅速对模型进行调校和优化，提高模型输出结果的准确率和响应速度，在机器视觉的深度学习技术领域抢占发展的高地。</p> <p>公司通过大量行业方案积累，逐步开始建立分行业方案、产品、交付的标准化。目前公司机器视觉解决方案广泛应用于 3C 电子、锂电、汽车、半导体、光伏、食品、医药、烟草、物流等多个行业。</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>