

证券代码：002338

证券简称：奥普光电

长春奥普光电技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-05-005

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（走进上市公司·投资者开放日活动）
参与单位名称及人员姓名	深圳证券交易所投资者服务部；东北证券、平安证券组织的投资者；部分机构投资者
时间	2023年5月31日 14:30-16:30
地点	长春禹衡光学有限公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 沈娟 证券事务代表 周健 禹衡光学总经理助理 武平 禹衡光学市场经理 董岩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、禹衡光学负责人带领与会者参观了长春禹衡光学有限公司展厅及生产车间。</p> <p>二、董事会秘书沈娟女士介绍了公司概况，内容包括：公司的发展历程、经营业绩、主要产品与客户、核心竞争优势、研发制造能力、发展前景等。</p> <p>三、现场互动交流</p> <p>1. 奥普光电未来三到五年战略规划和发展方向是怎么样的？</p> <p>未来三到五年，我们主要是在做好现有传统业务的基础上，布局新的方向。目前布局的几个方向有：半导体方向，母公司有一些技术在半导体方向是可以应用的，子公司禹衡光学的半导体下游也是当重点发展的一个方向；医疗检测类，目前主要在</p>

部队应用，公司这项技术和产品都是成熟的，未来民品领域的推广和应用也是重点；航空航天光学系统，一直是我们的技术优势，可以结合国内的需求扩展民品或工业方面的应用。

2. 公司近年收入、利润不断提升，是如何实现收入和净利增长的？

一方面是因为技术创新，无论是军品还是民品方向，技术是立足之本。我们的客户跟外面完全市场化的客户不太一样，我们做的产品基本全是定制化的，对产品和技术的要求差异非常大，这就要求我们有较硬的技术功底，能够满足客户的各种需求是保证我们业绩稳定增长的基础。另外一方面就是业务领域的拓展和布局，我们从 1958 年开始做这些传统的产品一直到现在，产业如果不升级的话，想要有快的发展也是很困难的。所以我们拓展到光电传感业务，目前可以说抢占了一个比较好的赛道，增速是比较快的。包括碳纤维领域，我们 2014 年参股长光宇航，就是看到了航空航天领域未来在碳纤维方面比较广阔的应用，现在来看，成长空间也是非常大的。

3. 公司二级市场上的市盈率和市净率都比较高，公司觉得当前的估值合理吗？

公司近几年布局的几块业务，比较符合市场看好的方向，选择的赛道比较好，大家对我们的希望就比较高。我们一直在实打实的做好业务，提高业绩。估值是市场行为，从我们自身角度还是努力做好业绩，提高对股东投资者的回报。

4. 近几年公司在光学仪器制造业的地位逐年提升，请问贵公司有什么独有的优势？

技术是我们的立身之本。从母公司来说，我们从 1958 年开始做光电测控仪器领域的业务，目前我们的专利、知识产权、软件著作权共计有 100 多项。另外，在工艺方面，我们还有几十项独有的关键技术，这些都属于我们的核心竞争力。

5. 光栅尺国内的需求每年大概是多大的量？

国内也是分成不同的精度等级。国内低端一点的光栅尺，主要用在简易数控上；高端的，绝对式光栅尺是用在高端数控机床上。一个做闭环控制的数控机床，包括现在应用比较广的五轴的加工中心，都会用到绝对式光栅尺，一般一个五轴的加工中心会用 XYZ 个轴，加两个旋转轴，旋转轴就是用角度传感器。整体市场需求量来说，按国内 2022 年规模算的话，数控机床的年产量是二十七、八万的产量。对应到高端的高档数控里边，差不多能占到 20%-30%，一年国内用绝对尺机床的可能达到四五万台，还要看用几个轴。这样计算下来，差不多十几万支的市场需求。

6. 目前禹衡光学的编码器在机器人行业里面的市场地位是怎么样的？

机器人上用的编码器，在市场应用上也是通过伺服途径体现在机器人行业。相当于我们给伺服厂家配套，由伺服厂家给机器人厂配套，当然也有一些机器人厂家是直接采购。现在不好统计我们在机器人市场占有率有多大，因为很多用编码器的伺服具体用在哪个行业上，我们未必都能清楚。

7. 从国产化替代角度禹衡光学今年会开始放量吗？

今年还是小批量的试用过程。因为必须要经过产品的应用验证、可靠性验证等等一些过程，才能真正在市场上广泛推广起来。

8. 禹衡光学未来三年五年有哪些规划？

从产品上来讲，会重点发展高端的位移传感器产品，从近两年市场推广上来看，取得了比较好的市场效果。现在国家主推高端装备自主可控、国产化替代、工业母机等领域，从母机到零部件都要求国产替代，给我们做高端的位移传感器厂家提供了非常好的发展机遇。近两年我们市场推广的情况来看，去年高端位移传感器同比要增长 240%。重点发展高端领域，可能在产量数量上，未必会增长很多，但是产品结构会优化，整体对

	提升产品的毛利率、产品档次具有非常好的作用。
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月31日