

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：2023-08-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	德邦证券 陈瑞基 华西证券 林熹 华夏基金 张景松 天风证券 王泽宇 中航证券 王菁菁 严慧 上海处厚 乔洋 中信证券 安家正 张清源
时间	2023年8月28日
地点	公司三楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：沈娟 财务负责人：徐爱民 证券事务代表：周健 财务部经理：田光宗 禹衡光学市场经理：董岩 长光宇航副总经理：邹志伟
投资者关系活动主要内容介绍	问答环节： 1. 二季度传统主业和禹衡光学营收端相较一季度有一点波动，原因是什么？ 奥普本部的产品都是订单式的，收入跟当期交付产品类型相关，没有那么明显的规律性。如果当期有批量产品集中交付，收入就会明显增加。

禹衡光学营收下降主要原因是传统产品市场萎缩。根据机床行业国家统计局的相关数据，2023 年上半年，整个金削机床的产量是 29.9 万台，同比下降了 2.9%，金属成形机床是 8.9 万台，同比下降了 11.9%。据机床协会的数据，统计重点联系企业的相关数据，也是比较类似的，比如在金削机床产量上是同比下降了 11%，成形机床是下降了 13%。机床总量的下降，对我们是最直接影响；在自动化行业上的统计数据，整个自动化行业 2023 年同比去年有 1.9% 的下降，主要是在伺服行业和小 PLC 行业下降是比较明显的，还有几个行业稍有回升，但是对整个大的自动化影响并不是很大。伺服行业订单明显下降，对我们传统的伺服产品的需求量也产生了一定的影响；电梯行业整体需求也在下降，主要是受房地产的影响，包括电梯企业本身的降本和降耗的提升，我们重点的电梯企业也有一个型号迭代的过程。这些因素叠加起来，综合影响导致了禹衡光学今年上半年的销售收入上没有往年预期的那么好。

2. 禹衡光学高端品的替换的节奏怎样？

根据相关数据统计，上半年全国机床产量下降，但销售额却提升了，就是因为高端机床的需求量在增加。我们上半年高端品销量同比增长 2 倍。高端品未来的市场前景是不错的，而且我们的产品目前已经进入到了一个上升区间。从今年开始，至少重点客户这方面的切换都已经完成了，已经进入到批量性长期供货的阶段，所以后面的增长应该是稳定的。

3. 今年禹衡光学其他方向的国产替代突破，有可以值得期待的吗？

针对于现在比较热的半导体行业，禹衡光学也已经完成了小批量测验的阶段了，今年可能看不到很明显的变化，但是未来可期。

4. 禹衡光学高端品大概产品结构是什么样的状态？

目前看绝对式光栅尺订货量大于角度编码器订货量，取决于客户的实际需求。

5. 伺服之前有工业机器人厂商的出货，有没有感受到一些国产替代的一个趋势？

在这方面其实我们和国内多家机器人厂家，一直都保持比较好的合作和订货状态。

6. 磁编今年的情况怎么样？未来预计？

禹衡光学磁式主要是齿轮式的产品，目前主要用在机床电主轴和电梯引机上面。今年齿轮式的产品，在电梯方面的总量上增长的不是很明显，但是在机床方面反而是好于在电梯上面的增长。未来应该比较好的状态。同时，针对于电梯产品也是一个降低成本的操作，而且这样做完之后，后期维护成本会大大的降低，客户比较认可。

7. 现在半导体这种小批量测验的价格均价大概是在哪种级别？

更多的是客户端定制起主导作用，我们会根据定制产生的成本收入确定相应的价格。

8. 今年上半年高端品的占比是大幅提升的，但是为什么净利润没有体现出增长？

主要是整体销售收入下降的影响和国家项目按节点推进产生的较多研发费用支出，影响了净利率。

9. 长光宇航今年哪方面的订单，会有所放量？

公司上半年完成产值 1.38 个亿。下半年，空间项目因为上半年签的订单已经投产，下半年就会交付，还会往上提升一些。喷管和弹体在上半年有些项目论证也快落地了，都会有相应提升的幅度。除此之外，我们发射装置和发动机项目也逐步推进。

10. 长光宇航的产能的扩展情况是什么样的？

公司的二期 20000 平厂区已经投入使用了，可以满足未来 3 至 5 年的产能需求。我们现在预留了一部分场地，包括批产项目生产线建立及其他市场开发（胶粘剂、预浸料和高端体育用品等）。

11. 军工领域上半年的整体需求没有那么好，但是长光宇航业绩增速较快，原因是什么？竞争会有更激烈吗？

一方面主要原因是我们手里有去年下半年的订单在今年上半年陆续完成交付，另一方面我们在今年上半年也连续拿到几个体量比较大的竞标项目。同时公司也在不断进行技术创新、管理升级、降本增效，确保在激烈的市场竞争中能保持持久的企业优势。

12. 长光宇航航空和航天的收入占比差别有多大？

我们主要是做航天领域，航空是我们今年新开辟的市场。

13. 长光宇航业绩增速的非常快，上半年有 40%左右的增速，下半年来看能不能保持？

上半年拿下的大体量项目会陆续交付，预计下半年会保持增长。

14. 长光宇航在喷管等业务方面的竞争优势？

一方面我们在大尺寸复合材料一体化喷管方面在国内处于领先地位，直径最大做到四米；另一方面我们也在做其他前沿课题的研究，比如说摆动喷管领域的复合材料工艺技术。通过需求的牵引，技术创新，不断提升先进性，保持我们的领先优势。

15. 这两年弹体产品增速较快，原因是什么？

经过前期方案论证、各个阶段的试验验证，这两年我们陆续有多个型号项目进入批产阶段，即进入收获期，量产后增速比较快。

16. 奥普本部产能现在怎样？

	<p>我们这么多年做的型号和任务基本上是单件小批量的模式。</p> <p>现在整个产能也是应对这种单件小批量模式建的生产系统，应对这种任务目前没有问题。如果真正的有批量的型号或者产品上来的话，产能也是我们下一步要建设的一个重点。趋势上看量肯定会是越来越大的，包括我们现在所谓的单件小批量的量，跟十年前的量比，也已经是增大的。</p> <p>17. 光机所对奥普的战略定位和业务的延展方向会沿着哪个方向去做？</p> <p>从目前来看，光机所对奥普光电的定位主要还是在航空航天和武器装备领域。我们从 1958 年开始配合长春光机所做这种类型的项目。我们的技术基础，包括生产系统，都是针对这个方向来建设的，所以未来的一段时期内，我们的发展方向还是在这个领域。另外，最近这几年，光机所也通过成果转化成立了一些企业，企业孵化成长之后，如果跟奥普业务上能有协同互动的，从战略层面也会规划一些重组来拓展业务领域。</p> <p>18. 相机产品的研发进度怎么样？</p> <p>目前还是定制化的，没有大规模推广，但是已经有销售了。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 8 月 28 日