

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：2023-02-001

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	创金合信基金经理 王鑫 中航国际投资 CTO 黄力 全景网络 李由 山西证券 王志杰 德邦证券 陈瑞基 华西证券 陆洲 林熹 中航证券研究所 王菁菁 刘一楠
时间	2023年2月16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. 公司主营业务简介 奥普光电于2010年上市，目前主营业务分为： 一、光电测控仪器：1. 经纬仪类的产品，目前在我们的销售占比里是比较高的。我们研制了一系列各个各种型号的经纬仪产品，主要用于跟踪定位。2. 应用于航空航天的一系列产品，主

要是在天宫和神舟系列的载荷。最近比较热的空间站外面的机械臂，就是我们制造的。空间站上应用的产品，还包括飞船与空间站对接时的靶标、飞行员手动操控的手柄、宇航服上的各种阀类、空间站上的各种阀类，都是我们在航空航天方面的应用。3. 国防和军工领域应用的比较多的空间遥感相机，主要用在卫星上对地的一些侦察、测绘。

二、光学玻璃，虽然现在销售占比不是很大，但也是我们很重要的产品。新中国的第一块光学玻璃，就是我们研制出来的，开创了新中国光学领域的先河。

三、自主研发的军民两用医疗检测设备，基于做军工的技术基础，给空后、海军特色医疗中心，配合他们的做了一系列的眼科、各项生理指标检测的医疗仪器装备。目前主要的应用是在部队，但是民品领域，医院等也是有应用前景的。

2. 问：K9 玻璃国内主要的下游客户有哪些？

国内主要客户是南阳利达光电。另外，公司近两年新开发了浙江华聚等应用于车灯方面的客户，车灯方面的需求也是比较大的。K9 玻璃在技术方面属于绝对的领先优势。

3. 问：未来对于长光系的资产，公司和光机所后续的有什么规划？

在所内资产注入的道路上公司和光机所在持续关注探讨，待时机成熟、条件合适的情况下，如果业务方向、领域和奥普光电有好的契合点，我们一定会积极探讨推进。长光宇航、长光辰芯都是光机所和外面的技术或者团队合作开拓的新领域、新业务。这种情况下公司参与的机会是比较大的。比如碳纤维行业，当初就是大家都看到大行业的前景，同时我们业务的需求端也有相关的需求，随着合作的深入，大家探讨再增加一层股权的关系在里面，使合作更紧密，而且我们这样抱团合作，竞争力也会更高。

4. 问：长光辰芯股权激励目前情况如何？

长光辰芯用于实施员工持股计划的股份已经全部授予完毕，后续股份支付费用将根据服务期及解锁比例的约定在 5-10 年内进行分摊，每年数额不会太大。

禹衡光学

1. 问：2023 年禹衡光学的经营情况预计？

目前看会好于 2022 年。主要基于行业原因和替代份额的增加。之前疫情影响，上海、江浙等很多工厂都处在停滞状态，现在这些工厂是在逐步恢复。同时因为疫情的原因，导致国内很多进口的配件要做国产储备和替代需求，也给我们增加了一些份额。但是我们产品测试的周期比较长，至少有几个月的时间，今年可能会有去年测试的增量。

2. 问：机床领域的下游产业有哪些？

机床行业在国内领域分两类，常规机床和高档机床。比较低端的床子上面用的也是比较便宜的编码器和增量式的光栅尺，在这方面我们的市场份额占的不多。但是在高端的机床上面，目前只能是二选一的，只有我们的和进口的可以选择。市场占有率的增长速度是比较明显的。2023 年同比 2022 年会有大幅增加。

3. 问：禹衡光学产品的价值量或者价格是什么样的？

产品价格比如和做最好的海德汉比，我们有一定的优势，大概有 20%-30% 的差距。中端产品方面，比如发格等，我们价格差不多。低端的我们本身就有一定量的市场份额，现在是维护现有的客户，后续的也在拓展。

4. 问：机器人、人形机器人这部分，禹衡光学有计划吗？

主要是取决于客户需求和项目。我们现在跟新松这种机器人四大家都有比较密切的合作，也会根据不同的项目去做研发。

5. 问：高端数控市场，23 年市场拓展情况会有起量吗？

高端品市场拓展情况比 22 年要好很多。预计 23 年销售额会大幅增加。

	<p>6. 问：下游产品占比如何？</p> <p>目前占比排序是伺服、电梯、机床。</p> <p>7. 问：高精度编码的核心壁垒，难点主要是在哪里呢？为什么国内其他公司无法完成？</p> <p>是一个综合的难点，从研发积累、生产环境，零部件精度，以及下游零部件精度的配合等等，都会影响到产品精度。</p> <p>长光宇航</p> <p>1. 问：目前，T300,T700 有没有产品使用？</p> <p>T300 我们用于碳布。碳纤用的是 T700 级纤维。</p> <p>2. 问：之前空间结构件占比大的原因？</p> <p>主要是巡天项目单体体量很大。一套产品周期 2-3 年。</p> <p>3. 问：长光宇航主要给哪些院所供应？</p> <p>科技集团、科工集团；中科院系统内研究所；也有电科集团、核工业集团。</p> <p>4. 问：主要的下游合作方向有哪些？</p> <p>现在主要做星、船、弹、箭、器五个领域。</p> <p>5. 问：产能扩张主要是下游的哪个领域？</p> <p>新领域的新客户，比如电科的新产品；民品上的布局主要结合地方上的产业政策，比如吉林省的优势产业高铁、汽车、冰雪娱乐等都可以做。</p> <p>6. 问：国内的竞争对手有哪些？</p> <p>随着国内市场对复合材料需求的增加，竞争对手会越来越多，但我们会保持现有的产品领先优势，不断创新。</p> <p>7 问：未来哪个下游产业的增量最大？</p> <p>后续各类产品会均衡发展，新开辟的市场也有较大发展空间。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 16 日