

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：2023-05-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	泰康公募 黄成扬                              易方达      张一哲 前海开源 张宇翔                              鹏扬基金    邢皓 光大理财 许萌                                      创金              李晗 兴业证券 阎常铭                                      江信基金    谢爱红 汇添富      夏正安                                      长城基金    杨维维 中银基金 郭毅                                      中欧基金    朱馨远 中欧基金 马思源                                      华西军工    林熹 德邦军工 陈瑞基
时间	2023年5月6日
地点	腾讯会议
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. 问：一季报里面母公司、禹衡还有宇航各自的营收、经营情况如何？ 一季度奥普本部、禹衡光学业绩与去年基本持平，长光宇航有

较大幅度增长。

**2. 问：宇航去年利润增速是很快的，今年高增速是否还能保持呢？今年主要的利润增长来源会是哪些方面呢？**

今年，从奥普光电整体报表预期来看，主要的增长点还是长光宇航。因为奥普对其持股比例增加了，也有盈利预期。

**3. 问：一季报营收增长是很快的，但是利润好像没有达到营收的增速，中间的差异是在哪？**

我们行业的特点就是一季度整体营收情况不会太理想。另外，一季度费用比较高，发年终奖等好多费用都是在一季度发生，所以利润释放的不太充分，每年都有这样一个周期性的特征。利润的增速没有达到收入增速的预期，主要是受到母公司的影响。母公司一直在尽全力，在做大做强。在做大做强的过程中，需要很多刺激性的政策，比如对市场端的，在研发投入方面会加大。一季度，研发投入、销售费用、财务费用等同比增长。但是从全年来看，这个数据的影响是有限的。

**4. 问：母公司主要是在四季度的时候，回款会多一点吗？**

是的，我们行业面对的客户特点是这样的。在四季度的时候集中交付量会比较大，回款主要也集中在四季度。

**5. 问：一季度收到的现金回款跟往年相比并不是特别好？**

今年一季度的情况是比较正常的，历年的一季度都是现金流回款比较不好的。去年情况比较特殊，去年有一个批产的产品，交付以后集中给我们付款，所以去年一季度回款相对来说是比较好的一年。

**6. 问：公司毛利率整体还是一个稳健上升的趋势，请问是公司产品销售的高毛利占比的业务在提升，还是有费用的管控？**

从合并口径来看净利润盈利能力增长还是比较明显，最主要是长光宇航并进来了。长光宇航的整个盈利能力是比较强的；禹衡光学的毛利率也在增长，高端机床的占比在增加，另外也切入了一些高毛利的领域，所以我们近两年毛利呈现一种增长的

态势。

**7. 问：工业相机方面，23 年能看到明显的收入贡献或者利润贡献吗？**

准确来说，我们现在做的高速相机和全国产化相机，主要应用领域还是在国防和军工领域。工业上的应用我们目前还没有做。我们目前做的这几款在国防和军工方面的应用收入在 23 年能有所体现，虽然不大，但是可以形成销售了。

**禹衡光学**

**8. 问：编码器目前整个一季度看到的出货的节奏如何？**

答：禹衡光学的产品也有一定季节性的需要。在第一季度来说，各个厂家是春节之后，逐步起量的过程，所以一季度在全年属于偏低的水平。从今年来看，高端的产品在一季度的订单量是呈增长的趋势，得益于之前的一些样品的测试，到现在转批产的过程，还有一些厂家过完春节之后要逐渐起量的需求，所以一季度针对于的高端品的需求上是增长的。在机器人领域、电梯领域也是在逐步增长的趋势。其他一些特殊的领域，只能说一季度属于全年的测试和研发阶段，不是订单激增的阶段。

**9. 问：禹衡光学的在建工程编码器自动化生产线，是基于原有的产线扩产，还是新建了一条高端编码器的自动化的产线？**

答：我们等于是两个部分，一部分是在原有基础之上做了技术的革新，从人到机器的转换，类似于小的产业升级的部分，但不是原有产线在产的产能基础上，而是一个增容状态。另外针对于高端品，我们根据市场需求做了产能的逐步调整。

**10. 问：禹衡光学高端编码器，市场替代空间大概多大？国产替代市占率大概是多少？**

答：市场空间来说是两方面，一方面是我们国内现有的高端品需求，来自中国整个机床产业的产业升级，针对于半闭环和全闭环控制的机床需求量的增加。从半闭环和全闭环上都会用到我们的高端编码器和光栅尺，这是一个比较大的增长。另一部

分是现有机床的更新迭代，机床基本在用了一段时间之后，会对机床本身进行升级，比如从开环状态改到半闭环甚至是全闭环的状态，在原有机床的基础之上增加精度，这样也给我们的高端品带来了一定的市场需求。

**11. 问：禹衡光学的编码器在性能上和国外同类产品相比怎么样？**

答：从性能上来说，我们现在的产品与编码器做的最好的德国海德汉来比，基本可以达到它 90%以上的性能水平，目前在中国高端机床上的使用来看是足够的。从价格上来说，绝对的竞争的优势，因为从服务、维保、价格，我们肯定比国外机床要优惠一些。因为它毕竟有一定的技术含量，有一定的价格优势。

**12. 问：禹衡光学在光学领域还是蛮强的，公司的一些产品有用到光刻机上面吗？**

答：我们现在的产品是在半导体设备的配套上，已经完成了几个比较好的厂家的相关测试，未来应该会有一定机会。

**13. 问：禹衡光学现在产能如何？**

答：绝对尺的产能现在是 7000 条每年，绝对式编码器产能是 15 到 20 万台。因为我们设计的时候，是按照柔性生产进行设计的。我们做的产线，包括工人培训，不是单独只针对于一两款产品，很多生产设备、检测设备、工装，做的都是通用性，可以兼容不同型号的产品。

**14. 问：现在还有一大部分产能是闲置的状态吗？**

答：不会闲置，因为我们会根据订单量，对人员和设备进行调整。

**长光宇航**

**15. 问：长光宇航在航天领域，现在主要的下游是是哪几个客户呢？**

答：我们现在主要客户就是科工集团、科技集团、中科院、兵器、还有一些商业航天的，这几大类。去年的利润较好，因为

	<p>我们几个任务进入了批产阶段，今年目前的任务形式来看，今年应该也还是很不错的。</p> <p><b>16. 问：今年的快舟 11 号，长光宇航是独家供应吗？</b></p> <p>答：快舟 11 上面有多个舱段及喷管是我们供应的。</p> <p><b>17. 问：长光宇航从公司层面来看，今年业绩增长主要是看哪些方向和产品？</b></p> <p>答：公司的空间结构、箭体弹体、喷管这个几大块，目前来看前景都不错。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 6 日