

证券代码：002587

证券简称：奥拓电子

深圳市奥拓电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-006

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	2023年5月10日 10:00-12:00 14:00-16:00 现场 国新证券、华西证券、华泰证券、招商证券、中泰证券、东方财富证券、平安证券、上海证券、广发证券、广发基金、PAC 资本等机构投资者
时间	2023年5月10日
地点	北京市 国家中影数字制作基地
上市公司 接待人员姓名	董事长 吴涵渠先生 董事兼总裁 杨四化先生 董事兼副总裁 吴 未先生 董事会秘书 杨 扬先生 证券事务代表兼 IR 总监 王亚丽女士
投资者关系活动主 要内容介绍	一、董事长吴涵渠先生致辞并介绍了公司 2023 年战略方向及技术创新方面的具体举措 主要内容概述如下： 2023 年既是公司成立三十周年的重要年份，又是公司新的五年（2022~2026 年）发展战略的起势之年，战略意义重大。公司将继续巩固在影视、金融及通信、广告、体育等方面的优势地

位，大力推进创新业务，例如图像处理、虚拟拍摄、新型显示、AI 视觉、数字内容生成等领域的创新研究。2023 年公司发展战略概括为“深耕行业、专精特新、提高人效、健康发展”。希望通过跟投资者的交流，让投资者了解公司做的事情，更加坚定对公司长期发展的信心。

二、董事会秘书杨扬先生介绍公司整体经营情况；

主要内容概述如下：

过去一年里，全球经济复苏的道路坎坷，存在各种不确定因素，公司海外市场业务仍保持稳定的增长。2022 年，公司实现营业收入 9.24 亿元，其中海外营业收入就达到 2.89 亿，2020 年-2022 年复合增长率 20.21%。介绍 2022 年公司所切入的七大行业业务具体经营情况时指出，2022 年在影视行业新签订单 1.64 亿元，2020 年至 2022 年复合增速达到 46%；公司孵化的控股子公司创想数维作为数字内容中心，2022 年新签订单 2300 万元，同比增长 18.7 倍，公司正在探索虚拟世界新航路。

2023 年第一季度，公司实现营业收入 1.71 亿元，其中海外市场继续保持强势，营收大幅增长 44.35%，达到 1.01 亿元。公司单季度的归母净利润、扣非归母净利润分别同比增长了 143.32%、117.01%；综合毛利率大幅提升 9.83 个百分点，达到 46.75%，已远高于同行。

公司始终坚持稳健经营，自上市以来连续 12 年现金分红，持续回报股东，累计现金分红（含回购股份方式及 2022 年度拟分配现金红利）4.51 亿元，已大幅超过公司 IPO 募资金额。

三、董事兼副总裁吴未先生介绍 2022 年数字内容业务情况以及未来规划；

主要内容概述如下：

公司控股子公司创想数维成立于2021年,以虚拟数字人和XR虚拟直播间作为核心业务,将母公司奥拓电子XR虚拟拍摄技术从大场景摄影棚拓展至小型化轻量化的直播间,同时通过创造虚拟数字人,不断充实数字资产平台,来完成未来沉浸式虚拟空间的打造,从而创建现实生活中的“元宇宙”入口,公司将专注于为客户构建XR虚拟数字内容生态,将“MetaBox虚拟拍摄一体化解决方案”和“虚拟数字人及数字内容解决方案”这两方面作为重要的业务载体,致力于打造“软件+硬件+内容”三位一体的数字世界新入口。作为公司核心的创新业务,公司持续加大对数字内容业务的投入及技术研发,2023年创想数维业务保持快速增长,今年1-3月,新签订单金额约1140万元,同比增长460.68%。

四、董事兼总裁杨四化先生介绍公司2023年具体经营计划;

主要内容概述如下:

前路机遇与挑战并存,公司将保持谨慎乐观,努力实现健康快速发展。公司通过实施新战略落地与组织变革,推动关键技术的突破与产品创新。同时,历经三十年耕耘,公司在多个细分行业建立优势,将在2023年深挖影视、金融与通信、广告、租赁与体育、数字内容五大市场机会。

我们将继续带着我们的梦想,成为享誉世界的智能视讯解决方案提供商,拥抱变化,攻坚克难,革新进取,回馈每一位股东。

五、与现场投资者互动交流,具体问题及回复详见附件;

六、国家中影数字制作基地副总经理、中国电影电视技术学会高新技术委员会副主任马平作《LED助力新时代中国电影科技迈向新征程》主题分享;

主要内容概述如下：

从背景片到幕布的尝试，到 LED 屏幕播放视频做背景，到现在的实时三维场景透视变化，马总介绍了科技进步助推影视拍摄行业的发展历程，展示了不同发展阶段的典型影视案例。详细讲述了国家中影数字制作基地 1 号棚筹建背景及过程，在 VP/XR 虚拟拍摄解决方案上最终选择奥拓电子作为合作伙伴的根本原因是公司产品品质过硬、技术水平行业内领先。

以国内首部全片使用 LED 虚拟拍摄技术的电影《安国夫人》（目前尚未对外上映）为例，与传统的绿幕拍摄相比，VP/XR 虚拟拍摄解决方案即拍即成片，降低了演员演出难度，缩短了拍摄周期，大大节约了拍摄成本。还就科技赋能电影对未来影响，比如 AI 生成照片、视频等，同与会人员进行深入探讨。

七、部分投资者作为“演员”沉浸式体验《天涯明月刀》《红军长征》中部分片段的虚拟拍摄流程

八、参观国家中影数字制作基地。

附件：交流互动环节主要涉及的问题及回复如下

1、创想数维超小型虚拟摄影棚市场成本大概降到什么水平？然后对应的市场空间主要是一些 MCN 公司，对应的潜在市场能不能做下预判？

答：感谢您的提问！在降成本方面，XR 虚拟拍摄解决方案的两大核心是显示屏和渲染服务器。其中 LED 显示屏方面，我们已经有 16kk 和 8kk 的标准化产品，最小型号的产品目前我们设计的 4kk 版本是 3 米（高）x4 米（宽）。具体金额方面我们的目标是对标现有企业中成熟使用的绿幕解决方案的价格，一个数量级的价格但是效果比绿幕会强很多。市场份额方面，具体

研究数据显示，电影大概一年在中国有七百亿票房，票房和制作比大概是 1:3。其中，孵化到场地大概是一百多亿的 40%-60%，再除去灯光、音响等预计剩下 80 亿左右可以用在虚拟直播方面，主要是动画、数字特效等。

去年中国的直播短视频行业大概是 1.4 万亿，按照上面的制作比，其中有几百亿用于场地费用方面。同时，公司还瞄准了企业活动市场，如企业活动发布会、产品发布会、路演等。探索主题摄影市场，如婚纱、少儿、古装等，与文旅夜游相结合的古装等特色摄影市场也是很好的方向。

2、在虚拟拍摄领域，一方面我们在渠道的布局是什么样的？因为这是一个非常碎片化的市场，如果说针对直播领域我们的产品算不算一种标准品的存在？另一方面，我们现在的产品可租可售，那么租售比大概是多少？

答：感谢您的提问！公司的目标就是做标准化的解决方案，16kk、8kk、4kk 每一套都是标准化的解决方案。从屏幕设计到配到的服务器以及配套软件都是标准化的。其中内容都是定制化的，我们也会为客户提供个性化定制服务。在影视行业，绝大部分是销售为主，在下沉市场比如企业应用、直播方面都是以租赁为主。公司进行本地化渠道布局合作。

3、主要关心的还是 XR 虚拟拍摄控制系统的降本情况大概是怎样的？另一个问题是，也能看到公司已经做了 40 多个虚拟摄影棚，主要集中的还是专用领域和海外市场，对比传统绿幕的拍摄降本幅度如何以及具体的经济效益？考虑到目前 AIGC 的结合，海外客户接入后端的接口逻辑很通顺的，国内的市场会不会受限或者别的合作？

答：感谢您的提问！目前渲染服务器头部企业价格一套大概

	<p>数百万，市场能够询到最便宜的价格在 20-30 万元。我们的目标是要更加轻量化及实用，价格比目前市场最便宜的还要再下调一定幅度。对比传统的绿幕拍摄三大优势分别是：一是大大缩短了拍摄及制作周期；二是大大优化了画面效果；三是资产的可复用性。目前 AIGC 确实会有一些的限制，但相信后续国内大企业是可以很快开发出来的。我们的目标是做成大模型中的一个小模块，未来能够 2D 生成 3D 或者通过语音生成 3D 模型。</p> <p>4、想咨询一下未来几年咱们对创想数维营收包括利润的预测情况怎么样？大概会达到什么样的数量级？</p> <p>答：感谢您的提问！以 2022 年的情况来看，新签订单金额约 2,300 万元，较 2021 年同期增长 1,870.75%，其中 XR 虚拟直播间业务新签订单约 1,100 万元，虚拟数字人业务新签订单约 900 万元。创想数维在成立的第二年就实现了盈利，未来公司的业务也将保持快速增长。2023 年公司数字内容业务保持快速增长，2023 年 1-3 月，新签订单金额约 1,140 万元，同比增长 460.68%。</p> <p>创想数维目前正在筹划 Pre-A 轮融资。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 12 日