

证券代码：688322

证券简称：奥比中光

## 奥比中光科技集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 券商策略会 <input checked="" 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"/> 电话会议
参与单位名称及人员	全体投资者均可通过网络互动方式参加本次业绩说明会
活动时间	2022年11月15日 16:00-17:00
公司接待人员	<b>董事长、总经理</b> 黄源浩 <b>董事、首席财务官</b> 陈彬 <b>董事、董事会秘书兼首席战略官</b> 洪湖
主要内容	<p>奥比中光科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）专注于3D视觉感知技术研发，在万物互联时代为智能终端打造“机器之眼”，将3D视觉感知产品应用于“衣、食、住、行、工、娱、医”等领域，致力于让所有终端都能更好地看懂世界。</p> <p>公司的主营业务是3D视觉感知产品的设计、研发、生产和销售，主要产品包括3D视觉传感器、消费级应用设备和工业级应用设备。公司依托3D视觉感知一体化科研生产能力和创新平台，不断孵化、拓展新的3D视觉感知产品系列，在生物识别、AIoT、消费电子、工业三维测量等市场上实现了多项具有代表性的商业应用。</p> <p>科学合理的技术体系是公司技术先进性的重要保障。公司构建了“全栈式技术研发能力+全领域技术路线布局”的3D视觉感知技术体系，在技术纵深上融合了光学、机械、电子、芯片设计、算法、SDK、固件开发等多项复杂学科交叉技术，在技术跨度上涵盖结构光、iToF、dToF、双目、Lidar、工业三维测量六大领域。</p> <p><b>1、董事长，贵司在双目结构光的应用场景是什么？</b></p> <p>答：您好！双目技术在不同环境光的情况下适应性较强，公司配合结</p>

构光技术实现了双目结构光。截至目前，公司的双目结构光产品已在机器人等行业进行广泛应用，如针对服务机器人场景，公司基于自主研发的ASIC芯片推出高性能双目结构光相机Dabai Pro，赋能机器人实现感知、避障、导航等功能。

感谢您对公司的关注与支持！

## 2、公司自主研发的“深度引擎芯片”和“AIoT算力芯片”的区别是什么？

答：您好！关于深度引擎芯片：公司自主研发的深度引擎芯片内部固化了深度引擎算法，可以在接收到感光芯片的空间编码信息后进行实时的深度解算以输出3D数据，与传统的通用处理器调用算法进行深度计算相比，深度引擎芯片具备更快的计算效率以及更精确的计算能力，是实现3D视觉传感器由实验室走向量产、产品化的核心。

关于AIoT算力芯片：公司面向移动终端、物联网等领域对3D视觉边缘计算的需求，研发将大规模神经网络、3D深度计算、关键算法固化到单颗SoC中，实现同时具备神经网络加速、3D视觉计算算力的AIoT算力芯片。3D视觉目前正面临分辨率、精度、算力等方面的快速迭代期，未来随着分辨率及精度越来越高，边缘端算力也越来越强，对AI视觉算力芯片的要求也将不断凸显。加快技术迭代将促使3D视觉感知技术加速向应用领域落地。

感谢您对公司的关注与支持！

## 3、公司在3D视觉感知方面涉及到的技术很多，请问是否有主要聚焦于哪一个特定技术？

答：您好！3D感知技术在不同领域或场景对探测距离的要求差别巨大，为了满足更广泛的市场需求，公司对结构光、iToF、双目、dToF、Lidar、工业三维测量技术进行全面布局，并研发针对各个场景应用的具体产品。公司在“全栈式技术研发能力+全领域技术路线布局”3D视觉感知技术体系的战略下，通过“深度+广度”双向驱动对技术进行可持续布局与战略储备。

公司将重点在芯片、算法、光学等技术方向，结合已有技术基础以及市场前瞻性研究，对各个技术进行拓展及深化，持续不断地推出相关产品，同时完善技术储备以巩固和扩大公司当前市场地位，以积极应对未来技术与市场所带来的新的挑战。

感谢您对公司的关注与支持！

**4、贵公司和微软合作的产品原计划10月量产，请问推迟否？如推迟则年内可量产否？**

答：您好！公司于2021年5月与微软达成业务合作，联合设计研发新的3D视觉传感器，接入微软Azure云计算平台，并向微软渠道客户进行产品销售。届时，全球范围内的计算机视觉与AI开发者，可以通过这些ToF摄像头在微软Azure云计算平台上开发物流、机器人、零售、健康以及医疗保健等领域的全新解决方案。

截至目前，公司正在稳步推进同微软的合作，若后续进展顺利则预计将于近期量产，明年将面向全球市场进行销售。

感谢您对公司的关注与支持！

**5、贵公司和微软合作的产品Femto Mega具体进行到什么阶段了？Femto Mega相较于Azure Kinect有哪些跨越式的提升？这个产品的所有权是归奥比中光还是微软，利润如何分配？**

答：您好！截至目前，公司正在稳步推进同微软的合作，若后续进展顺利则预计将于近期量产，明年将面向全球市场进行销售。Femto Mega相较于Azure Kinect，在性能和功能等方面均有一定的优化和升级。

关于Femto Mega的产品所有权及利润分配方式等具体合作细节，基于商业保密原则，相关情况不便透露，敬请理解。

感谢您对公司的关注与支持！

**6、公司对Femto Mega的市场容量的估计是怎么样的？**

答：您好！公司目前正在稳步同微软推进关于Femto Mega的合作，若后续进展顺利则预计将于近期量产，明年将面向全球市场进行销售。根据

Yole 于 2021 年发表的《3D Imaging and Sensing - Technology and Market Trends 2021》，2020 年 3D 视觉及传感行业的市场体量约为 68 亿美元，预计将在 2026 年增长至 150 亿美元，复合增长率约为 14.5%。

Femto Mega 的市场容量与公司市场推广进度、行业景气度波动等因素相关，公司时刻关注行业讯息及技术发展，为产品转型和市场迭代做好前期充分的准备。

感谢您对公司的关注与支持！

#### **7、公司在医保领域是如何进行应用拓展的？目前业务进展如何？**

答：您好！公司的生物识别业务线主要面向线下零售、智能门锁以及医保身份核验等细分应用场景，围绕人脸识别在各个行业应用中，为其提供 3D 视觉传感器产品或消费级应用设备。公司早期通过与蚂蚁集团合作拓展线下零售的刷脸支付应用起步，进而在智能门锁、医保身份核验等细分场景也逐步实现应用落地。

截至目前，全国有 20 多个省份的医保专网完成建设，大部分省份已完成医保终端布放的试点工作，公司正积极配合各单位准备进行批量布放。获得国家医保终端认证的产品大部分采用并搭载公司提供的 3D 摄像头模组，此外，公司也计划为部分过检厂家提供包括刷脸 Pad 的整机解决方案。

感谢您对公司的关注与支持！

#### **8、黄总您好，目前公司在激光雷达领域布局如何？有什么新的研发和业务拓展进展？**

答：您好！公司近期召开董事会、监事会及股东大会，审议通过了《关于使用自有资金向控股子公司提供财务资助的议案》，计划向控股子公司深圳奥锐达科技有限公司提供不超过人民币 8,000 万元的财务资助，支持并满足其业务发展需求。深圳奥锐达科技有限公司主要从事汽车智能座舱方案及用于汽车智能驾驶的全固态面阵激光雷达等相关业务，目前已拥有包括 ToF 测距方法及设备、反射镜式扫描装置及激光雷达在内的多项专利技术。本次提供财务资助，是公司基于车规级 3D ToF 智能座舱方案及

激光雷达双轮驱动的战略，在智能驾驶汽车这一关键领域进行重点布局。

公司的全固态面阵激光雷达及用于全固态面阵激光雷达的SPAD芯片目前正处于研发阶段，公司正在积极推进与汽车产业公司的合作推广。关于未来的实际进展，如达到信息披露标准公司将及时进行披露，请您关注公司后续披露的临时公告或定期报告。

感谢您对公司的关注与支持！

#### **9、公司的iToF和dToF芯片进展分别如何？**

答：您好！公司的iToF芯片已实现量产，正处于客户导入阶段；公司的dToF芯片正处于研发状态，如进展顺利的话，预计明年将实现量产。

结构光、iToF、dToF等技术路线在基础原理上存在共通性，可以使得在对新产品进行系统设计时借鉴其他技术的成熟模型，促进系统设计的加速、创新和更优性能，实现公司3D视觉感知技术的协同发展。

感谢您对公司的关注与支持！

#### **10、3D视觉的国际市场体量较大，公司是否有拓展海外市场的打算？疫情对公司海外业务发展有什么影响吗？**

答：您好！公司依托创始团队国际化背景，在成立初期就着手布局海外市场，于2014年在美国设立全资子公司用于服务海外客户，已成为国内极少数建立海外销售渠道且能稳定向客户销售3D视觉感知产品的本土企业。海外也是公司业务发展布局的重要粮仓，走出去进一步开拓海外市场和客户，也是公司接下来的重要举措之一。

公司与现有客户始终保持着良好的合作关系，并积极在全球范围内开拓潜在客户。2020年度疫情在全球范围内爆发，对公司海外项目布局必然会产生一定影响。在做好疫情防控的前提下，公司将继续发挥优质海外业务平台作用和品牌优势，深入细化对海外市场和具体项目的分析研究，不断加强对海外项目市场的走深走实开拓，进一步提升奥比品牌的海外影响力。

感谢您对公司的关注与支持！

**11、公司是否考虑通过对外投资、并购等形式扩大业务范围？**

答：您好！公司始终密切关注市场动态，围绕经营战略方向积极探索新的业务领域和关注优质产业标的的投资机会。截至目前，公司已参股数家上下游生态企业，形成了良好的上下游协同效应。

公司现金流状况良好，资产负债率始终保持较低水平，首发募集资金到位进一步增加了公司的现金储备，为公司的内生及外延发展奠定了良好的资本基础。公司未来不排除围绕3D传感的供应链上下游进行战略投资布局，但投资并购存在经营不善和整合不利等风险，公司未来将依据外部环境变化和自身经营节奏有序推进相关计划，以期不断提升经营规模和增强经营实力。

感谢您对公司的关注与建议！

**12、请问贵司研发团队的稳定性如何？有采用哪些方式保证团队的稳定性吗？**

答：您好！高质量的人才是创新的源泉，公司自创立以来就十分重视人才的引进和培养，广纳海内外3D视觉感知各领域技术人才，不断壮大研发团队规模，不断加大专业技术人才、经营管理人才和技能人才的培养力度，持续完善从研发、转化、生产到管理的人才培养体系，为技术不断创新提供人才保障。

截至2022年6月30日，公司研发人员占比约60%，其中博士47名（含24名博士后），国家级人才计划1名、广东省珠江人才7名、各类深圳市高层次人才18名。公司已经建立以结果为导向的激励机制，激发研发人员的积极性，加速研发成果产业化进程，具体举措主要包括：根据各业务方向和岗位的不同，实行与价值贡献相匹配的分配机制；制定了项目激励机制，对在技术创新、取得研发成果、产业落地等项目中做出贡献的人员进行奖励；为研发团队提供长期激励政策，给予核心研发人员股权激励等。

感谢您对公司的关注与支持！

**13、公司研发投入一直居高不下，公司管理层是如何看待产出始终追不上投入的局面呢？**

答：您好！全球3D视觉感知市场近年来刚刚兴起，公司凭借出色的产品研发能力、百万级的产品量产保障及快速的服务响应能力，已成为全球3D视觉传感器重要供应商之一，并在产业链方面形成了先发优势。公司始终重视研发投入和技术积累，近年来持续保持高力度研发费用投入，是为了最大程度保证新产品新技术研发进程的推进。公司目前正处于高速增长阶段，研发投入很大，客观上会影响短期内的盈利水平，但是随着规模及产品技术差异化优势的进一步凸显，公司的盈利能力有望得到提升。

公司管理团队一直致力于做好经营工作和提升业绩，未来也会不断完善研发管理机制以促进研发成果的快速转化，通过强化自主创新能力和深化企业核心竞争力，全面提升公司的整体竞争实力。

感谢您对公司的关注与支持！

**14、现在上市公司那么多，公司才上市，应该多走出来跟我们投资者多交流，不然市场都不知道公司到底是做什么的，到底有什么核心竞争力，希望管理层重视与投资者们的交流！**

答：您好！作为一家新上市公司，公司高度重视投资者关系管理工作，日常通过投资者服务热线、投资者邮箱、投资者互动平台等多渠道多形式地加强与广大投资者的联系和沟通。公司正积极探索建立健全更加完善的投资者关系管理工作体系，近日已通过修订公司制度等方式进一步完善了内部治理结构，梳理了“三会一层”的职责界限和法律责任；同时，在非敏感期间也保证了与各大投资机构高频次高质量的调研交流，关于公司的具体调研活动，请详见公司披露的《投资者关系活动记录表》。

公司管理层非常愿意和广大投资者建立互信友好、共同进步的良性关系，未来公司将会更加积极地加强与投资者的互动交流，通过业绩说明会、线下及线上互动平台等多种方式与投资者保持积极正向的沟通交流，争取更好的回报投资者。

感谢您对公司的关注与建议！

**15、看了公司的招股书，公司近年来一直给核心员工进行股权激励，产生了大笔的股份支付费用，那么请问公司业绩、市值增加了吗？股东利益**

呢，如何考量？谢谢！

答：您好！员工激励计划的目的和预期是多方面的，公司实施目的之一是为进一步建立健全公司的长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心管理人员和核心技术（业务）人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和员工利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。

面对目前的经营环境，公司将保持审慎稳健的经营策略对冲疫情及衍生风险，在稳产增收、科技创新、管理创新等方面提升公司内在价值，及时研判和应对市场风险。相信随着疫情等影响逐步得到控制，正常有序的生活秩序会逐步得到恢复，公司能够早日通过回归价值创造的方式为股东带来回报。

感谢您对公司的关注与支持！

16、公司全栈式解决方案的确很全，也很优秀，但目前tof等初创公司很多，均在蚕食本来不大的市场，而且他们规模小，出错也很好掉头。黄董事长认为公司在3D视觉领域中哪个分支最具有竞争力？在哪个应用场景能够实现突破实现量能和利润的提升？

答：您好！公司专注于3D视觉感知技术研发，在万物互联时代为智能终端打造“机器之眼”，致力于让所有终端都能更好地看懂世界。3D视觉感知是人工智能和物联网时代的关键基础共性技术，公司努力践行“让所有终端都能看懂世界”的使命，紧抓数字经济和智能经济发展机遇，以国家大力促进新一代人工智能产业发展为契机，钻深钻透核心底层技术，夯实平台能力，全栈打通，系统性优化，积极赋能万物互联时代，为人工智能产业化发展和各行各业数字化智能化升级提供3D视觉感知技术支撑。

公司构建了“全栈式技术研发能力+全领域技术路线布局”的3D视觉感知技术体系，在结构光、iToF、双目等主流技术路线，系统设计、芯片设计、算法研发、光学系统等底层技术方面均有储备和布局。近年来，公司已在生物识别、AIoT、消费电子、工业三维测量等市场实现商业应用，自2015年底量产以来，公司已先后服务全球超过1,000家客户及众多的开发者。



公司于2022年7月7日登陆科创板，作为上市公司，未来如何做大规模和切实履行社会责任是最需要关注的问题。未来，公司在保持品牌、技术、人才和行业等方面的相对竞争优势的同时，要到最需要我们和最有竞争力的地方去开拓市场和客户，做有刚需和技术挑战难度高的事情，逐步拓宽护城河，早日通过回归价值创造的方式为股东和客户带来回报。

感谢您对公司的关注与支持！

**17、公司在3D视觉取代2D的路径中，认为最容易实现突破的带量的场景有哪些？这些场景又是如何为最终客户带来利润？从而破解技术很超前，落地很困难，用户挣不到钱的局面。**

答：您好！人类约70%的信息是通过人眼感知获取的，未来的机器人也将和人类一样，大量信息都将通过视觉感知获取。现实物理世界是三维的，发展多年的2D成像技术难以完整重现各类三维场景，3D视觉感知技术则可以让终端获取更多精准的三维信息，助力各类终端更好地看懂三维世界。

在消费电子领域，通过在智能手机、平板设备、电视等智能终端设备上搭载3D视觉传感器可以使其具备3D人脸识别解锁、沉浸式交互、体感交互等能力，从而带来更安全、更好的用户体验；在生物识别领域，通过在线下支付终端、智能门锁/门禁等设备上搭载3D视觉传感器可以实现更安全、更精准的3D刷脸支付和解锁；在AIoT领域，3D视觉传感器可以被搭载在3D空间扫描设备、服务型机器人、AR/VR设备等终端上以实现传统2D相机无法实现的功能，例如三维重建、避障导航等；在工业三维测量领域，3D视觉感知技术可以被用来实现微米级的工业扫描、工业检测等功能。不同应用领域或场景对3D视觉的测量范围、测量精度、尺寸和功耗等性能要求均不同，为了满足更广泛的市场需求，公司对结构光、iToF、双目、dToF、Lidar、工业三维测量技术进行全面布局，并研发针对各个场景应用的具体产品。3D视觉能力在上述行业的普及将大幅提高C端用户的体验感和满意度，从而助力公司B端客户进一步提升品牌影响力和客户忠诚度。

感谢您对公司的关注与支持！

**18、公司与地平线的合作是仅限于扫地机器人等机器人领域，还是在车辆视觉领域也开展全面的合作？**

答：您好！公司目前与地平线的合作，主要聚焦在服务机器人和扫地机器人领域。未来，公司将继续与包括地平线在内的全球众多合作伙伴携手，共同探索更多应用领域的合作，共建3D视觉开发应用生态，促进智能产业向3D视觉升级。

感谢您对公司的关注与支持！

**19、黄总好！公司第三季度营收同比/环比均下滑较大，主要是什么原因所致？是否因为消费领域市场需求下滑？公司近一年来毛利率环比均有所下降，是产品价格、原材料还是产品结构的影响？**

答：您好！公司的3D视觉感知产品目前主要应用于“衣、食、住、行、工、娱、医”等领域，受今年疫情反复的影响，上述行业的景气度从今年2季度开始下滑，从而导致公司主要应用于生物识别产品的客户需求减少，由于需求变化的滞后性，公司第三季度主营业务收入同比出现较大的下降。

2020年度和2021年度，公司主营业务毛利率分别为57.57%和48.24%，相对较高；公司毛利率水平发生一定的变化，主要受产品销售价格和原材料采购价格的变动、产品结构的优化调整等因素的综合叠加影响。

感谢您对公司的关注与支持！

**20、黄总好！公司芯片产品制程分布如何？是否涉及先进制程？会否受到中外摩擦影响？公司芯片的供应商主要是哪些公司？**

答：您好！一直以来，公司紧密关注企业外部经营环境的变化，充分评估相关局势变化可能对公司的生产和经营所产生的潜在影响。经认真评估，目前公司在制程的使用、物料的采购以及产品的销售等方面，整体风险可控。

同时，公司也已在多方面采取相关措施，以更好地应对未来不确定性的风险。在供应链建设方面，公司持续协同产业上下游厂商，共同化解可

能存在的供应链风险，确保供应链安全；在战略备货方面，公司综合考虑订单需求、市场需求预测并结合采购周期情况进行备货采购，不断提高采购安排的合理性。

感谢您对公司的关注与支持！

**21、黄总好！截止3季度末，公司3D视觉传感器、消费级应用设备、工业级应用设备的营收占比分别为多少？从下游应用领域划分，公司目前的营收占比分布如何？公司在汽车领域方面的产品研发及推广方面是否有新进展？**

答：您好！相较于2021年度公司3D视觉传感器、消费级应用设备、工业级应用设备的收入结构（分别为76.65%、16.44%、4.41%），截至2022年第三季度末，上述主要产品收入结构占比变化不会太大，3D视觉传感器仍是公司现阶段最主要的收入来源。关于公司2022年度的具体营收占比情况，请您详见公司后续披露的定期报告。

公司的全固态面阵激光雷达及用于全固态面阵激光雷达的SPAD芯片目前正处于研发阶段，公司正在积极推进与汽车产业公司的合作推广。关于未来的实际进展，如达到信息披露标准公司将及时进行披露，请您关注公司后续披露的临时公告或定期报告。

感谢您对公司的关注与支持！

**22、请问洪总，公司四季度收入恢复情况如何？**

答：您好！关于公司第四季度的具体经营情况，请您详见公司后续披露的定期报告。

感谢您对公司的关注与支持！

**23、请问黄总，未来三年驱动公司增长的下流应用主要是什么？**

答：您好！公司作为技术密集型企业，以技术创新作为公司业绩驱动力。伴随行业智能化升级，公司未来在泛机器人、工业自动化、汽车领域将迎来更大的市场机会，同时未来也不排除在消费电子领域如AR方向迎来

	<p>新的需求；在海外市场，随着微软合作的产品落地及公司战略投入的加大，有望迎来新的增量。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年11月15日