

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：2025-05-001

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	泰康资产 王嘉艺 李晓金 邹志 雷鸣 东北证券 武芃睿 吴雅婷 运舟资产 周应波 廖浚哲 国泰海通电子 舒迪 肖隽翀 银河军工 李良 胡浩淼 贾琪豪 王晗 国泰基金 曾彪 泰信基金 董季周 泰康资产 王嘉艺 长江证券 王泽罡 平安资产 傅一帆 大成基金 鄂智博 方正机械 徐凡
时间	2025 年 5 月 15 日
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：沈娟 财务总监：徐爱民 证券事务代表：周健
投资者关系活动主要内容介绍	问答环节： 1. 请介绍一下公司 2024 年业务基本情况及后面的展望。 公司主营业务还是光电测控、光栅传感及碳纤维三大块。 本部光电测控仪器这块儿，多年来主要是做配套研制，以前自主研发相对来说比较弱，所以我们以前的功底基本上都是在精密的制造的工艺和技术这一块。但是通过这两年我们的布

	局，目前自研产品研发这两年有比较大的起色，我们自研的一些产品，也陆续的走向了市场。2024 年我们今年纯粹自研的产品收入占比也是向上的趋势，2025 年自研这块我们定的目标是收入希望能超过一个亿。 光栅传感器现在整体上的布局还是走高端的路线的两个领域，一个是数控机床，另外一个半导体设备。目前研发进展比较顺利。有些测试的客户也通过了，但是可能确实测试周期比较长。2025 年估计在营收上不会有特别明显的体现。 碳纤维产品主要的业务领域也是在军工和航空航天。这两年也受到大环境的影响，但是宇航积极开发了新的客户，及时弥补了受影响的业绩份额。整体从业绩是一个持续增长的态势。另外下一步我们也在民品方面来做一些布局，增加业绩规模。 2. 请介绍一下我们目前在手订单的情况。 我们在 2024 年度报告里边披露了在手订单情况，大概在 5.7 亿左右。目前，除了近期已披露的新增重要研制合同以外，没有大的变化。具体来看长光宇航那边占的多一点，大概在 3.7 亿左右，本部不含新增研制合同大概是 2 亿多一点。 3. 公司怎么展望军工行业，因为我们了解到军工有一些上游的可已经看到复苏了，不知道我们怎么样？ 截止到一季度，我们目前跟 2024 年的状况差不多，比如说在订单签订、项目发标进度等方面没有看到太明显的起色。 4. 辰芯从 A 股撤下来，下一步有什么安排？ 还在商议中，没最终确定。 5. 公司 2024 年光栅传感产品营收的 1.6 亿里面数控机床和半导体大概比例是怎么样？2025 年预期的增长点在哪？ 收入占比来看，传统产品比如伺服电机、电梯等这些领域的占比还是比较高的，能占到 70%多。然后我们新布局的高端品领域占比还比较小。 短期内增长点我们寄希望最大的还是在数控机床这块，因为半导体这块的研制周期比较长，研发出来之后还有测试，可能今年在业绩上不会体现出来。而数控机床这块，如果是有相关政策落地的话，我们在数控机床这个领域的产品都是成熟的，产线也都是现成的，只要国家层面推动一下国产替代的进度，那么我们这一块能够很快在营收上体现出来。 6. 光电测控这块的自研产品主要以哪些产品为主？ 因为我们的技术积累就是在光电方向，所以我们自研的产品也基本上还是围绕光电领域以光学系统为主。当然在细分的方向上跟原来承接的这项目有所区分。比如光机所拿这种国家
--	--

	重大的工程任务工程项目，我们可以接一些民用方向，或者有低成本要求的项目。这一块，都是通过我们自己竞标拿项目，去年大概也做了几千万。 7. 公司自研产品和配套加工产品毛利的差别有多大？ 肯定自研的毛利率要高。加工这块这两年利润空间越来越小了，趋势也是逐年下降的，目前毛利已经降到了百分之二十多。所以我们也是想从研发这个口发力，扩大研制合同比例，寻求更大利润空间。 8. 光电测控自研产品这块要组建自己的研发和销售团队吗？现在是大概是个什么情况？ 我们研发团队已经组建好多年了，现在研发团队基本已经能够独立承担工作了。销售也是自己在做。研发加销售现在接近 80 人。 9. 能否介绍一下近期披露的重要合同相关情况？ 抱歉，合同涉密。 10. 上面提到的项目咱们怎么配置资源？ 这个项目我们是按照专项来管理。从资金、人员、设备、场地，都是按照专项来做。不会跟原来已有的研发的项目在资源上产生冲突。 11. 请问在目前 IPO 环境下，公司和大股东资本运作方面有什么策略或者计划？ 基于这两年大的环境变化，一个就是资本市场环境，另外一个就是国资监管的环境，公司资本运作相关事项推进起来压力比较大，但是公司和大股东对待资本运作的主观态度是积极，一旦条件成熟、时机合适，我们会积极策划推进资本运作工作。 12. 光栅传感器和复合材料业务，今明两年是增长点在哪？ 光栅传感器这块，如果今年有增量的话，还是寄希望于机床领域。复合材料这块，长光宇航这两年还是保持了一个比较好的增长态势，我们也在民品方向做了一些布局。 13. 光学系统的核心的技术壁垒体现在哪里？ 其实是两大块，第一块是系统的设计，第二块就是在加工制造端。我们在精密加工这一端，拥有自己独有的一些关键技术，这个其实一直是我们在精密加工方向的核心竞争力。这两年，在系统设计这一端，我们也一直在发力，布局了自己的研发团队，这两年我们已经可以自己来做一些系统的研发和设计。
--	---

	14. 之前咱们公布的有一个采购设备的合同，目的是什么？ 目前从市场的需求来看，对超精密加工的需求是非常旺盛的，所以我们引进了一些光学加工领域比较先进的设备，希望在我们的加工制造能力方面有一个提升。 15. 如果展望未来三年的话，能给我们总结一下我们有哪些业务的增长点吗？ 一是我们本部的，刚才多次提到了本部系统级研发这块，已经布局这么多年了，前期也做了很大的投入，按照目前这个发展态势来看的话，未来几年在收入的增长上会有一定的体现。第二部分，就是光栅传感器领域，我们目前正在大量研发的半导体领域。第三部分就是长光宇航，我们现做的民品方向的布局。 16. 军品和民品业务的占比？ 现在军品业务基本上占到个百分之六七十，民品在三四十左右。 17. 目前我们军品的毛利率大概是什么水平，民品是怎么样？ 光电测控仪器这块百分之二十多，碳纤维百分之四十左右，光栅传感器是百分之三十多。 18. 据了解光学精密加工设备现在很多进口是受限的，外加上我们也有光机所股东的这个背景，设备进口有没有什么限制？ 设备进口现在确实是有一定的困难比如一些检测设备，我们也进行了多方沟通，争取找到渠道能够解决。 19. 工业机器人或者人形机器人这一块收入现在有体现吗？ 工业机器人是一直就有，人形机器人现在暂时还没有，今年禹衡光学也在跟一些主流的厂家在接触。 20. 半导体这边的光栅尺大概是什么价格体系？ 因为目前还处于研发阶段，没有真正形成产品，所以还没有定价。 21. 今年禹衡收入就略微降一点，利润下降还挺明显的？是研发投入大吗？还是什么情况？ 主要是研发投入，一是之前承担了一些国家的重点专项，集中在去年有几个项目验收。还有就是这两年布局了这几个方向的产品研发。 22. 长光禹衡与温岭政府的合作协议进展情况？ 禹衡光学子公司已经在台州那边落户了，下一步先进创新
--	--

	中心是要入股进来，现在正在做评估备案。未来股东分工也很明确，就是禹衡负责技术和研发，对方主要是帮我们对接一些客户资源。 23. 在半导体设备那块，咱们的尺子主要实现功能在哪里，用在哪个环节？在一台设备里面，它大概的价值量能有多少？ 光栅尺在所有的设备里面，都是用在自动控制的部分，因为它是一个用来测位移的传感器。这台设备里只要需要有运动控制的部件或者运动控制的系统基本上都会用到光栅尺。 24. 我们怎么展望宇航这一块的市场空间以及竞争格局的情况？ 宇航的产品应用领域也是在军工和航空航天领域，从长远来看，市场空间肯定是比较大的，因为这两年整个包括国际形势也好，军工行业的发展趋势也好，从长远发展空间还是比较好的。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 15 日