

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：2021-001

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	长城证券 邹兰兰、张元默 中金证券 李澄宁
时间	2021年5月12日 15:00
地点	奥拓电子总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书孔德建
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">双方就奥拓电子业务情况进行交流，纪要如下：</p> <p>董秘孔德建首先回顾公司2020年整体情况并介绍公司近况：去年公司业绩同比下滑出现亏损，这是上市十年以来首次亏损，主要原因是突发疫情地影响了公司LED显示业务和智慧照明业务，但金融科技业务影响相对较小。商誉减值方面，考虑到业绩下滑等因素，经过中介机构审慎评估，我们对子公司千百辉的1.81亿元商誉计提了1.6亿元，计提后公司全部剩余商誉约为3000万元，未来再次出现大额商誉减值的风险是较低的。公司去年经营性现金流净额为6380万元，</p>

保持了稳健的经营风格。今年一季度业绩已实现扭亏为盈。

公司目前已打造出六大核心竞争力，包括大型知名国际机场、银行网点、通信运营商网点等细分市场优势，“硬件+软件+内容”三位一体的解决方案优势，覆盖全国和7个海外地区的服务体系优势，遍及全球50多个国家及地区和全国30多个省级行政区业务全球化优势，697项已授权的专利及软件著作权的技术创新优势，仅去年一年就获得14项各类行业、地区奖项的品牌优势。

2021年，公司将继续坚持“智能+”战略，以“合作进取、革新发展”作为发展思路，以客户需求为导向，继续加强对外合作、对内协同的力度，在智能化、可视化、平台化的智能视讯方向上长期耕耘，走硬件、软件及内容相结合的道路，为广告、金融、文旅夜游、教育及政企服务、影视拍摄、大交通、体育及展会、大健康等行业客户提供专业智能视讯解决方案。在影视拍摄、金融、广告、教育及政企服务、及文旅夜游等细分市场做出特色，在更广阔的市场寻找成长的空间。2021年公司推出了员工持股计划，其中对2021年的公司业绩考核为收入比2020年增长不低于50%。

奥拓电子战略示意图



以下为问答内容：

1、问：公司在 Mini LED 上的技术壁垒是什么，在同行竞争压力下毛利率未来是否会下降？

答：我们的 Mini LED 在技术储备上起步比较早，包括 Mini 四合一方案的专利申请、技术积累和应用、生产工艺的研究最早可以追溯到 2012 年，在全球获得了 20 多项专利。公司 Mini LED 产品批量化的应用从 2018 年就已经开始，并在当年进入市场销售和投入使用。这就使得我们具有以下优势：一是产品案例多，市场形象和客户口碑好，二是在 Mini LED 的产品研究和后端的工艺完善方面积累了大量的经验。Mini LED 的高端应用场景，例如电影拍摄的 XR 影棚，公司产品在去年初就已经在英国落地和投入使用，得到业界一致好评。去年底和今年一季度，公司产品在海外专业市场表现亮眼，我们已参与的十几个项目保持了较高的中标率，这与我们的专业性、技术壁垒息息相关。另外，公司智能视讯技术研究

院专门研究 LED 显示的控制系统，这是我们有别于同行的竞争优势。三是 Mini LED 点间距是有一定固化的组件规格标准，我们跟上游相关供应商已经达成合作，对于一些特定器件已经形成供应链壁垒。上述综合呈现的结果，是我们的毛利率受到竞争的冲击相对较小。当然出于扩大产品销售规模、提升市场占有率以及相关原材料涨价等原因，公司产品毛利率会受到一定影响。

2、问：公司的原材料上涨情况如何？

答：部分原材料今年有所上涨，公司的应对措施是，第一，加强与上游供应商合作，在相关原材料与供应商达成战略性支持，同时从去年开始已经提前做了策略性备库计划，确保相对低成本的物料采购及供应保障。第二，开发新的供应商或者品牌引入竞争，做好代替料备份方案，利用奥拓的技术优势，在开发一个产品时会做好主要原材料的备份计划，同一物料至少有一个替代品牌，标准件、通用件一般不少于三家供应商或三个品牌备选。第三，内部制造做好产能预测与生产规划，研究新工艺及新设备的应用来提升效率，降低综合成本。总而言之，目前原材料的涨价短缺会对公司的业务产生影响，但是影响可控。

3、问：公司今年有没有投资并购的计划？

答：今年公司围绕智能视讯主业，侧重软件及内容开展战略投资或内部孵化，弥补短板。具体投资方向包括大数据可视化、行为识别、AR/VR 应用、XR 技术等，以参股为主，慎重考虑并购。

	<p>4、问：公司重点关注哪些领域的智能视讯业务机会？</p> <p>答：公司智能视讯产品主要应用在影视拍摄、大交通、体育与展会、教育及政企服务、广告、金融及通信、文旅夜游行业。我们会重点关注受疫情影响比较小，甚至说疫情催生了市场。一是影视拍摄领域的 XR 摄影棚市场，它使得电影拍摄从户外转到户内，同时与绿幕后期制作高成本相比，使用 Mini LED 搭建的 XR 摄影棚更加经济。二是电视台摄影棚市场，疫情导致全球居家人数增多，电视观看人数和时长增加，电视台的建设力度也在加快。三是会议室、报告厅的会议一体机，疫情催生了远程视频会议的需求，LED 会议一体机的体验感远高于投影和 LCD，公司这类产品目前供不应求。</p> <p>除此之外，我们传统优势的领域，像机场大交通广告和体育赛事在下半年预计会逐步地恢复，现在全球客户也在逐步跟我们恢复正常的业务洽谈。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 12 日