

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：2021-003

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	博时基金 王冠 创金合信基金 郭镇岳 信达澳银基金 吴清宇 怀新投资 李博瀚 太平洋证券 杨钟
时间	2021年8月12日 14:30
地点	奥拓电子总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事兼常务副总裁、LED显示事业群总经理：杨四化 董事会秘书：孔德建 投资者关系总监：马璐
投资者关系活动主要内容介绍	环节一：公司情况简要介绍 奥拓电子致力于成为行业领先的智能视讯解决方案提供商，为影视拍摄、大交通、体育及展会、教育与政企、广告媒体、金融及通信、文旅夜游等行业客户提供专业及一站式的智能视讯解决方案。公司坚持“智能+”战略，在已有

的“硬件+软件”模式基础上，今年新增自建了内容板块，致力于打造“硬件+软件+内容”的一站式解决方案能力，在影视拍摄、大交通、金融及通信、教育及政企等领域屡屡斩获佳绩。

2021 上半年，面对海外市场新冠疫情反复和上游原材料大幅涨价的双重压力，公司继续加大市场及研发投入，海外市场呈现复苏迹象，影视拍摄市场订单实现历史新高，同时，公司业务重心转移，积极拓展国内市场，在大交通、教育及政企等细分市场均取得较好突破。

2021 年上半年公司实现营业收入 38,035.84 万元，同比上升 3.97%；实现归属于上市公司股东的净利润 1,086.92 万元，同比下降 4.08%。其中，2021 年上半年公司加大细分市场渗透力度，LED 显示业务营业收入同比增长 59.95%；海外市场营业收入同比上升 22.98%。

2021 上半年，公司继续加大研发和销售投入，研发费用 3,696.21 万元，同比增长 12.01%，占营业收入 9.72%。销售费用 5,644.13 万元，同比增长 9.65%，为下半年公司业务开拓打下基础。

环节二：提问交流

1、公司 Mini LED 业务发展如何？

公司 Mini LED 显示产品持续渗透，2021 年上半年合同额超去年全年。公司 Mini LED 显示产品订单的相对占比和绝对数量持续双增长，Mini LED 在 LED 显示产品订单中的占比提高至六成以上，相比 2020 年全年提高 12 个百分点；依托于 Mini LED 的先发优势、专业技术和完整的解决方案，公司 Mini LED 显示产品受到摄影棚、电视演播室、直播间等专业客户的认可。未来，该产品有望进一步提升市场份

额，并在摄影棚、电视演播室、直播间等应用场景中获得持续优势。公司今年完成非公开发行，其中一个募集资金投资项目为“Mini LED 智能制造基地建设项目”，后续可扩大公司 Mini LED 显示产品的产能。

公司长期从事 LED 应用行业，多年来坚持在 LED 应用领域以专业精神提高产品品质，形成较为突出的品牌优势、客户资源优势及研发技术优势。在 LED 应用业务板块，公司早在 2012 年起即确立了研发 Mini LED 的战略发展方向并进行了前瞻性的布局，作为行业内首批在全球范围内申请并获得相关专利的生产商，公司已申请了几十项 Mini LED 相关的全球专利。公司集成式多合一 Mini LED 技术发明专利“一种高清晰度 LED 显示屏及其超小点间距贴片式 LED 复合灯”获得深圳市专利奖，“高密度高可靠 LED 显示器件关键技术与集成应用”获广东省科技进步一等奖。公司 Mini LED 新一代商业显示工程技术研究中心获得广东省省级工程技术中心认定。

2、公司会议一体机的市场竞争力如何，应用场景体现在哪些方面？

公司智能会议一体机采用奥拓电子最新研制的 Mini LED 技术，具有更小的 LED 晶体颗粒，更稳固的整屏幕坚固性，更好的密封性和光学设计等特点。公司智能会议一体机产品有别于传统 LED 显示产品，是集产品、控制器、投屏、互动于一体，极大提升会议体验。此外，与投影相比，LED 直显会议一体机在亮度、对比度、色彩还原度等视觉体验显著提升，且无遮挡；与液晶显示相比，LED 直显一体机具有大尺寸（120 寸/150 寸/180 寸等）、易运输（普通电梯即可送装）、高亮度、减少反光的特点。目前该产品已在教育、

政企等领域率先应用。

2021 上半年，公司以一体机为主的会议产品及解决方案在教育及政企市场收获颇丰，签订合同金额同比增长 516.96%，助力高校及政企迈入智慧教学及智慧会议的时代。未来随着市场的逐步认可、规模效应带来的成本下降，公司会议一体机的市场份额有望进一步提升。

3、公司影视拍摄领域业务发展如何？

公司的影视拍摄解决方案主要应用于电视演播室及摄影棚两个细分领域，未来还将拓展到电竞、游戏制作等领域。XR 技术因其强大的场景和空间塑造能力，受到了众多专业的内容制作公司的认可。2020 年公司推出了 XR 影视拍摄解决方案，2021 上半年，公司影视拍摄市场签订合同金额同比增长 73.07%，且已超过该细分市场 2020 年全年合同总额的 60.83%，并创历史新高。电视演播室领域，公司已累计为中国中央电视台、英国 BBC 电视台、美国 NBC 电视台、CNN 电视台等世界知名电视机构提供智能视讯解决方案。2021 年上半年，公司已承接了包括卡塔尔 Aljazeera Studio 5 电视台、瑞士 UBS 电视台、德国 RBB 电视台在内的多个电视演播室项目。摄影棚领域，2021 年上半年，公司签订合同金额再创新高，新签合同金额近亿元。凭借率先推出的“硬件+ 软件+ 内容”三位一体的 XR 影视拍摄解决方案，先后斩获了英国、美国、韩国等多个海外 XR 影视拍摄项目，并得到电影制作公司一致好评。与传统的拍摄方式相比，XR studio 解决方案可完美解决复合图像的渲染缺乏真实性、演员拍摄缺乏实景感、以及高昂的人力物力成本等问题，提高了拍摄效率，对于电视台、影棚租赁公司、游戏制作公司等具有较高的吸引力。

4、公司毛利率下滑原因有哪些，未来走势怎么看？

公司毛利率目前出现波动是受到多方面影响。一是近两年在部分业务领域等 LED 显示国内厂商在抢占份额、扩大规模，会在短期内压低利润空间。二是受部分原材料异常快速涨价影响，产品成本上升。三是近一年来的汇率波动也使得公司海外产品毛利率受到影响。上述三个主要影响因素都是阶段性的、暂时的，未来产品毛利率会逐步回升到一个合理水平。

5、公司订单情况如何？

截至 2021 年 6 月 30 日，公司在手订单及中标金额合计约 5.31 亿元。其中，LED 显示产品小项目、标准化产品的订单主要通过备库按计划批量生产，大项目主要按照订单需求生产交付。目前，LED 显示产品约 30-40%的产品可以通过备库产品交付，标准化备库比例逐步提升加快了产品的交付速度，当然表面上看，这一部分订单对应的在手订单金额也会缩减，因为确认收入更快了。

6、公司中长期战略规划

今年公司推出了员工持股计划，第一个解锁期，2021 年公司营业收入较 2020 年公司营业收入的增长不低于 50%；第二个解锁期，2022 年公司营业收入较 2020 年公司营业收入的增长不低于 100%。

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、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。
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月12日