

证券代码：001339

证券简称：智微智能

深圳市智微智能科技股份有限公司 投资者活动记录表

编号：2022-005

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及 人员姓名	招商基金 杨熙； 博时基金 于福江； 兴华基金 高伟绚； 创金合信 郭镇岳； 财通基金 苗瑜； 永赢基金 任桀； 兴业基金 姚明昊； 中邮人寿保险 朱战宇； 泰达宏利 徐雨楠； 国盛证券计算机首席 刘高畅； 国盛证券计算机研究员 陈芷婧； 华福证券计算机首席 钱劲宇； 华福证券计算机研究员 朱珠； 华西证券计算机研究员 李婉云。
时间	2022/10/18 10:30
地点	腾讯会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 高静 董事长助理 袁焯
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 深圳市智微智能科技股份有限公司（股票代码：001339.SZ）成立于2011年，是国家级高新技术企业，国家专精特新“小巨人”企业。公司为客户提供多产业、全场景、覆盖“云网边端”的一站式硬件方案和增值服务，产

品广泛应用于政府、运营商、互联网、金融、教育、医疗、能源、交通、商业、制造业及个人消费市场等诸多细分应用场景。

公司深耕行业，以自主研发的技术不断完善产品及服务结构，在行业内拥有较高的知名度，积累了一批行业优质客户，包括鸿合科技、锐捷网络、深信服、新华三、紫光计算机、视源股份、宏碁、同方计算机、海信商显等行业知名品牌客户。

二、互动交流

1、Q: 最近的教育贴息贷款会对公司带来什么样的影响？在国家比较支持教育业务的大背景下，公司如何抓住机会？

A: 2012年，智微与Intel共同发布了ops-c标准（ops又称“可插拔式电脑模块”，是一种具备标准化尺寸和接口的微型电脑，具有便于安装和维护的特点，搭配智能交互平板和电子交互白板使用）。ops是教育装备及教育信息化的核心配件，在该行业中TOP 10的企业基本都是智微的客户，包括鸿合科技、锐捷网络、视源股份、海信商显、海康威视等。

教育贴息贷款对于整个教育装备及教育信息化这个行业来讲，确实是掀起了一阵小波澜，智微的客户目前主要在与学校梳理和制定方案的阶段。这次的教育贴息贷款对于智微来说有几个机会：第一，传统教育设备的客户主要集中在K12部分，做整体智慧课堂、教育信息化的改造。这次加入了高职教部分，高职教部分实际在场景的应用上跟普教是会有比较大的区别。例如，从教室空间上来说，高职教的教室会比K12的教室大很多，所以从屏幕尺寸的选择上，或者多个单品的搭配上都会有些区别；第二是实验设备，原来传统的实验室是一些简单的单一的设备，未来可能要赋予更多信息化的方案；第三，国产化替代是个趋势，针对这个趋势智微已经在与客户进行深入研究，已有国产化的成熟产品可以供客户选择或者差异化定制。

教育信息化的升级改造迭代是一个惯性的过程，即使没有这个政策，本身还是有很多刚性的需求，新的政策会有一些助力，会开拓一些新的教育信息化市场，比如高职教市场。高职教与普教最大的区别是它的定制化需求会更强，也需要我们这类企业对高职教市场研究的更深入，这块市场智微目前已经开始布局，从硬件设备上来说变化不大，需要根据院校的思路想法做一些细微的调整。

2、Q: 从去年到今年，上游的一些芯片等等的各种元器件还是比较紧张，同时也面临一些涨价的状态，不知道咱们公司是如何应对，以及对后续的发展是怎么判断？

A: 去年对于整个电子行业来说是一个寒冬，芯片非常紧张，价格也不是太好，智微提前做了一些物料的囤积，在报表中也有体现。今年的状况整体向好，缺料的情况可控，因为生产周期的问题，可能会在某一些单项的物料有一些紧张，大方向没问题。

智微在行业深耕11年，有很好的供应链的能力和资源，智微与上游芯片厂商一直保持较为紧密的合作关系。所以即便在去年整体芯片特别紧张的时候，智微也没有发生过完全断供的情况。

在供应链这端，智微会提前做一些物料的分级，有些物料会预测下一年度大概需要多少量，然后去跟战略级供应商谈判；还有一些物料会根据市场的预判做一些梳理，如果判断不会特别缺料，就会阶段性的按照需求去下订单。所以今年对整个供应链来说压力不大。供应链物料缺料情况实际是一个常态化的状态，每个阶段会有不同物料出现一些紧缺，只是去年集中爆发，整体来说智微会根据情况做一些储备。

3、Q: 公司是否会向下游拓展，直接接触一些下游的终端客户，不管是在教育信息化的市场，还是说在其他的一些比如说网络安全或者交换机的这种市场上？

A: 对于智微来说，一方面我们会坚定的走DMS设计制造服务

	<p>商的路线，协助客户做产品化方案的落地，不会与客户做直接的竞争；另一方面在工业领域，智微会推出一些自主品牌的产品“智微工业”。工业自动化的自主品牌产品会做终端客户，目前已经建了一些代理商的渠道，智微的销售也会直接对接品牌这个行业的终端客户。</p> <p>4、Q：关于收入跟利润的问题，智微这几年能做到较高的增速，主要原因是什么？</p> <p>A：其一，与多产品线多产业链布局的经营模式相关。单一产品线受到行业或市场的影响，对于智微整体的影响不会特别大。比如某大客户，智微已经布局了其9个板块，获客成本低且客户黏性很高；</p> <p>其二，智微对于场景、产品及行业的研究非常深入。我们在应对上游行业变化时，会做到提前预知，提前布局。我们会做一些产品结构的调整，以较高的性价比做出既符合市场客户的需求又能保证企业基本利润的产品。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年10月18日