

深圳市亿道信息股份有限公司

2023年3月14日投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	中金公司：李澄宁 宝盈基金：王灏、容志能 南方基金：朱苌扬 鹏华基金：陈凯睿 博时基金：符昌铨 东方阿尔法基金：梁少文 大成基金：方向 望正资管：旷斌
时间	2023年3月14日 14:30-17:30
地点	公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：张治宇 董事：石庆 董事会秘书：乔敏洋 财务负责人：陈粮
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司经营模式特点在哪里？</p> <p>答：（1）ODM 模式。公司是以研发为核心的 ODM 模式的企业，目前公司研发人员是销售人员近 2 倍，我们认为 ODM 模式是个很好的商业模式，在产业链是承上启下的位置。ODM 对上承接新技术、核心元器件与供应商。重要的行业合作伙伴能带来非常多新技术趋势和新市场机会，他们的精力、经验不足以把自己的核心产品做成终端各类消费级产品，但是这对于我们公司来说就是优势及机会。ODM 模式对下要对接大量的系统集成商、品牌商和终端公司，可以第一时间接触和使用新的技术趋势。我们可以通过自身研发能力将其转化为最终终端产品，且通过我们的全球渠道快速将产品给到最终消费者。</p> <p>（2）轻资产模式，公司研发的产品形成公开的平台，通用技术复用度高，能够给多个客户提供服务。公司重视技术研发，研发工程师比例为 40%-50%，此外还有很多配套生产制造、品质、供应链工程师，生产制造核心技术抓在手中。协作方只需要提供场地、产线和工人，节省公司在工厂方面的成本及精力。</p>

(3) 柔性，包含于生产制造和研发两方面。

我们未来继续看好 ODM 机会。公司后面的重点是拓展业务量，加大业务规模。公司在 AR/VR 领域的 ODM 已经有八年，有一定的客户积累，也实现了技术积累和团队积累。公司也计划筹建人工智能研究院，将人工智能结合到交互类产品，拓展空间感知和建模等方面的研究，这不仅提供设备还要提供软件算法，提供整个系统解决方案。

2、盈利模式的是怎样的？

答：目前公司的盈利点主要是研发带来的附加值，将新的技术放到产品定义当中并实现它，灵活响应客户需求并快速实现。互联网很多公司在做硬件产品的定义，公司凭借技术积累和研发优势能够快速地适配响应。品牌、算法、系统运维等方向也是未来盈利点的重点发展方向。

3、给外协工厂的订单是否连续？和外协工厂关系？

答：一般会避免长时间间断，希望保持持续合作。对于公司来说外协工厂资源并不稀缺，也不是绑定关系，外协工厂最大配合意愿来自品牌，足够多的工程人员，除了订单还需要公司专业的工程人员和技术人员进行指导及管理。公司很少出现工厂端订单量大，将公司业务往后排的情况，如果外协厂需要导入新的行业、客户，也需要一定时间，我们可以很早了解到情况，具备弹性的反应时间。公司选择的外协工厂往往将我们作为头部客户。

4、面对目前新的市场形势，公司的业务有什么布局？

答：目前新兴市场具有很大的发展前景。对于公司来说，国产化和国产替代会是个重要的方向，VR/AR 的研发投入也会加大。同时，对于泛智能终端也会聚焦。我们认为，随着智能化生活的不断深入，泛智能终端的想象力是很大的，智能教育、智能办公、大健康方向，公司都会有所涉及。值得一提的是，在教育类、健康类等智能化场景中，公司已经有一定的技术应用落地。

5、公司对国产化方面业务的规划？

	<p>答：去年国产化有一定出货量，今年我们对这个方向保持乐观。去年我们突破了很多核心客户，今年可能会开始从政府端下沉到行业端，未来会有快速上量的机会。去年真正做这个项目就第四季度，有些客户已经在出货，行业的应用刚开始，行业需求量今年很值得期待。公司优势在于产品和研发，公司在产品端给品牌客户支持，利润会更高一些，消费类产品的毛利率对比我们预计的可能还会高些，但是未来持续性不好说。</p> <p>6、消费电子行业为周期性产业，公司在淡旺季上投入是否会有一定的差异？</p> <p>答：投入的周期性差异对于公司来说并不明显。公司为轻资产模式，重点在于研发能力的提升，公司的研发具有持续性的，不具备明显的周期差异。</p> <p>7、关于未来行业需求的变化，公司有什么看法？</p> <p>答：目前从需求端来看，市场对第三季度消费电子行业的整体恢复有一定的信心。同时，公司在产品多方向的布局就形成自我的一个优势，比如消费电子类和三防类产品，其对于行业需求的敏感度不一样；并且我们在泛智能终端、国产化、VR/AR 等新方向都会加大研发投入，不断完善自己业务体系。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无