

深圳市亿道信息股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）参与亿道信息 2022 年度网上业绩说明会的全体投资者。
时间	2023 年 4 月 21 日 15:00-17:00
地点	公司五楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长：张治宇先生 董事、总经理：刘远贵先生 董事会秘书：乔敏洋女士 财务负责人：陈粮先生 独立董事：赵仁英女士 保荐代表人：张勇先生
交流内容及具体 问答记录	<p>1、行业整体发展情况及对公司的影响？</p> <p>答：消费电子行业整体规模较大，需求受经济周期影响显著。2022 年受俄乌冲突、通货膨胀和经济下行等因素影响，行业整体需求放缓，全球个人电脑和平板电脑出货量为 4.34 亿台，总体较 2021 年下降 13%。</p> <p>随着以 ChatGPT 为代表的生成式 AI（AIGC）等 AI 技术，以及芯片等硬件技术的快速迭代，以及数字中国、工业 4.0、国产化等相关政策指引的明确，行业迎来泛智能化的发展机遇。公司在上述领域，基于多年来的产业积累和研发投入布局，新业务取得了广泛收获，具体包括 XR 及 AIoT 业务、加固智能行业终端业务，以及国产化业务。</p> <p>未来泛智能化的发展浪潮，将不断催生下游多元化、场景</p>

化产品应用场景，商业机会持续涌现，将考验智能硬件企业的技术落地应用能力，对于新技术的深刻理解与前沿布局，持续的研发投入与积累，对于差异化产品需求的研发快速响应与产品落地能力，对于公司未来长远的发展尤为关键，公司在上述方面具备优势并持续积累。

2、公司新业务的布局情况，目前进展如何？

公司基于在智能电子产品行业多年来深厚产业积累，积极布局行业泛智能化发展趋势，目前主要新业务包括 XR 及 AIoT 业务、加固智能行业终端业务，以及国产化业务。

XR 业务方面，公司 2015 年即成立子公司亿境虚拟专注于 XR 领域，经过多年来的培育及投入，2022 年公司 XR 业务收入同比增长 56.20%，随着苹果等巨头可能进入 XR 行业及 AIGC 技术引导内容产业发展提速，XR 业务未来前景可期。

AIoT 业务方面，AI 及智能硬件技术迅速迭代，引领行业泛智能化变革。2022 年度，公司 AIoT 业务收入增长迅速，报告期内 AIoT 业务收入同比增长 621.57%，未来发展潜力广阔，将成为公司未来业绩新的重要增长点。

加固智能行业终端业务方面，数字经济时代，行业智能移动应用场景不断丰富，产品定制化趋势显著。公司加大海外市场拓展，重点培育并导入大型客户，报告期内加固智能行业终端业务收入同比增长 14.04%，进一步巩固了行业领先优势。

国产化业务方面，国产化需求从党政端到行业端，市场增长放量。依靠公司国产化产品设计开发能力，公司与国产化一二线品牌建立了深度合作关系，报告期内国产化产品业务收入同比增长 467.76%，实现跨越式增长。

3、公司研发投入如何？研发模式有何特点？

研发一直是公司的核心竞争力，公司一直以来重视研发投

入，研发费用呈逐年上升的趋势。2019-2022年，公司研发费用分别为6,413.29万元、8,245.41万元、14,319.14万元和14,930.01万元。截止2022年底，公司共有研发人员517人，占公司人员的比例为43%。

公司的研发模式为工程式、平台型的研发。经过多年的实践及投入，公司形成了从工业设计、结构设计、硬件设计到软件设计的全方位产品开发设计体系，能够有效满足各类客户的定制化需求。公司与核心器件和计算机技术的原厂如英特尔、超威半导体、联发科、高通、微软、谷歌等保持着从产品研发到市场开拓的全方位合作。基于对上游核心器件的技术演变路径的深入理解和参与，公司在各主流架构基础上进行定制化开发，公司研发规模效应显著，具备在技术迅速迭代、市场需求不断变化环境下的研发快速响应能力和客户服务能力。

4、目前供应链的压力如何？公司如何保证原材料供应及产品交付？

在经历了2021年的普遍缺货之后，目前全球芯片短缺已有所缓解，市场总体供应量趋于充足。2022年以来，市场在供应链端的总体压力减少，公司依托平台型研发优势，元器件选型方案多样，对接的供应商众多，在供应链端的选择灵活多样。首先，公司在采购领域具有一定的规模效应，能够形成自己的谈判优势，争取到更有竞争力的价格；同时，公司经历多年的研发积累，具备能力快速对供应链市场变化做出调整，优化供应链结构和执行方案，从而快速响应供应链市场。最后，公司与关键元器件厂商有深度的合作，包括供应链和技术上的合作，这种深度合作能让公司在关键时期得到更多的支持。

在多年的经营过程中，公司供应链的管理和运营形成了完整的体系和完善的流程，供应商系统的建立、导入、维护、考级机制都非常完善，能够支持优化我们的供应链体系，使公司

的供应链保持持续的竞争力。

在交付端,除了自有的产能之外,公司还有外协工厂合作伙伴,通过管控品质、交付的基础上,实现了小投入,高效更大弹性的产能规划,从而灵活的适应市场端的需求。

5、消费电子行业竞争激烈,公司的竞争优势有哪些?

除了平台型研发方面的优势,以及公司的供应链管理、柔性化的生产制造能力,公司能够以自身的研发实力为核心,对产业资源进行整合,快速响应行业技术的迅速迭代和市场需求变化趋势。

此外,公司还具备优质客户资源优势和管理团队优势。在智能硬件领域,大客户具有严格的供应商资质认定机制,一旦确定合作关系,为保证产品品质及维持供货稳定,通常不会轻易改变供应商。公司的大客户相对稳定,包括 TCL、传音等,产品已销往全球 80 多个国家和地区。管理团队方面,公司创始管理团队均具备电子、电气、通讯、计算机等相关专业教育背景,从事电子产品软硬件研发工作近 20 年,核心团队大部分成员从公司创立初期就在公司服务,深度融入公司的文化并认同公司的业务模式和发展方向,积累了丰富的实战经验和管理能力,公司管理团队人员结构稳定,为公司将来的稳定发展奠定了坚实的基础。

6、面对行业发展趋势,公司未来将实行怎么样的经营计划?

公司将继续夯实主业,同时把握新业务机会。一是持续深挖现有客户需求,进一步丰富公司产品序列,深化下游客户领域,促进公司生产经营规模扩大。二是公司将持续围绕行业前沿方向开展研发活动,进一步提高公司整体研发实力,提升产品技术含量及品质,促进公司行业地位提升,为公司在行业内

	<p>树立起良好的品牌形象提供有力支持。三是进一步加强 XR 及 AIoT、自主可控国产化产品的适配研发，以把握数字中国、人工智能、5G、工业 4.0 等发展机遇，为公司打造新的利润增长点。同时积极跟进以 ChatGPT 为代表的生成式 AI（AIGC）等最新技术的发展及应用情况，加强相关人才储备、产品规划及产品预研。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>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）</p>	<p>无</p>