

# 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：2023-007

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”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ） 参与亿道信息 2023 年半年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 9 月 11 日 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”采用网络远程的方式 召开业绩说明会
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 副总经理、董事会秘书：乔敏洋女士 董事、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	1、公司 2023 年上半年业绩同比下滑的原因？公司对此 有何举措？ 答：公司 2023 年上半年业绩同比业绩下滑的原因主要 为消费电子整体需求放缓。从长期来看，随着宏观经济环境 的复苏及前沿科技的发展，企业生产及人民生活秩序有序恢 复，以及国家政策对于消费行业的引导支持，消费者消费意 愿及下游需求将有望逐渐回暖。依据 IDC 等相关行业咨询机 构的预测，2023 年下半年，随着行业内整体库存水平的减少 以及宏观经济环境复苏，行业整体有望呈现温和复苏的态 势。

未来，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，为公司在行业内树立起良好的品牌形象提供有力支持。三是进一步加强 XR、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。同时公司将积极跟进以 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。

2、公司国产化业务持续高增长，请简要介绍下公司的国产化业务

答：2023 年上半年，公司国产化业务收入延续 2022 年度的增长态势，营收同比增长 343.63%，达 3,442.22 万元。

从市场需求端角度看，国产化产品的应用方向呈现“2+8”体系。“2”代表党、政，“8”代表关乎国计民生的八大行业：金融、电力、电信、石油、交通、教育、医疗、航空航天。党政国产化进程启动较早，相较于党政而言，金融、电信等关键行业国产化起步较晚，且业务系统需求更加复杂，产品需求量更大，因而市场空间广阔，行业迎来新的发展机遇期。

公司国产化产品的规划从 2019 年开始，到现在已经形成研发——市场销售——生产制造等完整的供应链及研发设计团队并批量出货，依托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，公司国产化产品涵盖笔记本、平板、台式机、一体机等产品形态，出货以笔记本电脑为主，契合了目前行业类的国产化产品需求。随着金融、能源、电信行业国产化市场规模的不断扩大，教

育、交通等重要行业需求也逐渐放量，助推产业链的高景气发展。公司看好国产化业务的增长前景，积极投入资源，抓住机遇，促进公司业务发展。

3、请问亿道在加固类产品推出的自有品牌“OneRugged”的起因是什么，预期及公司的优势在哪里？

答：加固智能行业终端相对于消费类电子产品来看，具有小批量、多批次及定制化程度高等特点。基于目前全球加固计算终端产品形态来看，大部分同行只是为了满足某一特定行业的需求，产品形态比较单一，要么以加固手持终端为主，要么以加固平板或笔记本为主，或者车载系列为主，很少有提供全系列产品的厂商。我们紧抓客户需求，于今年5月30日推出了全新的一站式加固计算品牌“ONERugged”，在这个品牌下具有更加丰富的全系列加固产品，包括加固手持终端、加固平板、加固笔记本、车载电脑及工控电脑等相关产品，满足更多的各行各业的客户需求，提供一站式的产品服务，并且此品牌系列产品我们提供三年质保，对客户也是一个很好的质量保证。以客户需求为导向，更好的服务客户，这就是我们建立此品牌的起因。

ONERugged 品牌的发布，是公司长期战略的阶段体现。公司推出此品牌是基于过去近十年来在加固智能终端方向的研究积累及市场开拓、供应链管理的基础上进行的，目前公司大量相关加固产品应用在超过70个国家的约2000个客户中，广泛应用在各种防水、防尘、防摔等恶劣环境下，为各行各业的客户提供加固计算及信息化处理传输功能。同时为了进一步拓展海外渠道，提高海外市场的销售运营能力及技术服务能力，更好地覆盖服务好当地客户，今年我们已在欧洲及美国建立了海外办事处，以期早日实现“成为全球通用加固终端行业领军企业”的品牌愿景。

4、请问苹果公司发布的MR产品，对于公司的影响预期

是什么，公司有什么应对措施？

答：苹果 MR 产品的发布，有望重塑 XR 行业生态，带来广阔的市场空间，其空间计算技术，有望加快 XR 产品办公化、生活化的步伐，促进 XR 产品供应链的成熟及下游应用场景的普及，培育用户消费习惯。另一方面，苹果对于自身 MR 产品的内容建设支持以及全球开发者的吸引，有望加快 XR 行业内容的生产发布，改善制约 XR 行业发展的内容因素。

公司在 XR 行业已深耕 8 年，我们将积极把握苹果 MR 产品发布带来的行业机遇，利用多年来成熟的产业经验，找准自身生态位置，整合行业上下游资源，关注核心应用场景，重点发力 ToC 消费端应用场景，大力推进 XR 产品的研发、销售及量产交付，持续迭代完善产品。目前公司自研的新款 MR 产品已于 2023 年 5 月发布，已有新增签约客户，现正积极推进高性价比 MR 产品的研发、量产，计划在 2023 年 9 月底开始接收客户订单。

5、贵司的海外收入占比不低，请问贵司主要和哪些国际知名客户合作？

答：经过多年的实践和经验积累，以及持续不断的研发投入，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。凭借全面、高效的产品研发设计能力、快速的客户响应能力、丰富的供应链资源、完备的质量控制体系等综合优势，公司在多个领域拥有长期稳定的客户资源，赢得了 Medion、Unowhy、HMD、传音等海内外知名客户的认可，公司产品已销往德国、法国、英国、芬兰、巴西、土耳其、中东、东欧等全球 80 多个国家和地区，优质品牌客户的数量不断增加。

6、请问公司毛利率同比增加，是什么原因造成的，这个趋势是否会延续到全年？

	<p>答：公司 2023 年上半年的毛利率较上年同期上升了 0.9%，主要是由于销售的产品结构变化所致，其中高毛利率的加固智能行业终端销售占比增加，全年毛利率受最终销售产品的结构变化而变化。</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>