

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：2023-013

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>中银证券、东吴证券、申万菱信基金、长信基金、长江证券、乾惕投资、雷沃基金、广发资管、鑫鼎基金、远望角投资</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 12 月 8 日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>副总经理、董事会秘书：乔敏洋 投资者关系经理：任俊宜</p>
<p>交流内容及具 体问答记录</p>	<p>1、请问子公司亿境虚拟推出的轻量化 MR 市场情况如何，未来的规划是怎么样的？</p> <p>答：子公司亿境虚拟成立于 2015 年，专注于近眼显示及三维空间显示&计算的 XR 产品研发与量产服务，开发创新且量产 AR/VR/MR 产品，形成了以 XR 产品设计及供应链与生产服务的核心竞争力。</p> <p>亿境虚拟自定义研发的高性价比轻量级 MR 产品的销售推广正在有序推进中。该产品可广泛用于 2D/3D 观影、多任务 2D 大屏应用、VST（Video See-Through）、3D 拍照&拍摄、商务办公（云电脑、环绕多屏）、娱乐、直播、教育等多种应用场景，汇总了大屏播放器+显示器+投屏器+浏览器+MR 等特色功能，可以投射手机、电脑内容到 MR 一体机，最大化地集成了现有的内容生态。该产品吸引了海内外运营商、品牌商、集成商、媒体的广泛关注。</p> <p>公司以“让前沿科技更平易近人”为使命，将持续优化用户体验，积极把握 MR 产品的行业机遇及客户消费习惯逐步建立的宝贵契机，发挥多年来的产业经验，找准自身生态定位，发力 ToC 消费端应用场</p>

	<p>景 MR 产品的研发、销售及量产交付，在出货中不断完善自身，持续迭代。</p> <p>2、公司营收主要是 PC、平板为主，这方面公司的优势在哪里？其客户是哪些？</p> <p>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、土耳其等全球 80 多个国家和地区，优质品牌客户的数量不断增加。</p> <p>3、XR 类产品是公司产线生产还是外协，未来如果放量，能否保障产能的数量和质量？</p> <p>答：XR 产品公司也是交于外协厂商生产，珠三角区域代工厂资源丰富，能满足客户柔性化的生产制造需要。且公司生产环节由外协厂商提供场地、工人、基础设备等重资产工厂要素，产线的质控、工程师、核心技术人员等由公司派专人驻场监督指导，从 NPI 试产到 EVT、DVT、PVT、MP 全程生产服务及监督保障。公司对最终产品生产结果负责。这种生产组织形式既保障了技术要求、生产品质、服务品质和客人商务选择的多样性，是一种新型高效率的社会资源组织形式，也是高端技术服务业。</p> <p>公司能够将更多的资源、精力放在未来产品创新、产品定义、技术等研发、供应链核心环节，具备更大的柔性化生产制造能力和抵抗市场波动风险的能力。</p> <p>4、目前金融行业国产化增速较快，公司是否受益？</p> <p>答：公司 2022 年度国产化业务收入同比增长 467.76%，产品以笔记本电脑等优势品类为主，另外还包括一体机、微型电脑主机等。公司产品适配多种芯片平台，可根据客户的需求进行相应的定制化研</p>
--	---

	<p>发，面对差异化产品需求的研发快速响应能力突出。</p> <p>从需求端角度来看，目前国产化产品的应用方向呈现“2+8”体系。“2”代表党、政，“8”代表金融、电力、电信、石油、交通、教育、医疗、航空航天。随着金融、能源等国产化市场规模的不断扩大，金融、教育等重要行业需求开始放量，行业将迎来新的发展机遇期。</p> <p>5、加固类产品毛利率超过 40%，其和消费类产品的应用场景有哪些不同？请简要介绍下自主加固品牌“ONERugged”。</p> <p>答：亿道信息深耕加固类产品十余年，积累了全面过硬的产品研发技术，形成了加固笔记本、加固平板、加固手持终端、工业平板及车载平板等丰富的产品形态。</p> <p>公司产品广泛地运用在能源勘探、智能制造、物流仓储、智慧零售等多元化的场景之中。2023 年公司在台北电子展上正式推出自有品牌“ONERugged”，ONERugged 以加固手持终端、加固平板电脑、车载平板电脑、工业平板电脑、加固笔记本为产品生态，围绕涵盖零售、仓储、特种车辆管理、交通运输、制造业、能源和公用事业等六大解决方案，主要服务于大型终端、软件集成商和代理商。ONERugged 以高性能、高可靠、高服务为品牌战略点，坚持自主研发及产业生态的持续构建，通过全系列加固计算机及车载工控产品，致力于提升全产业链的数字化和信息化整体水平。</p> <p>ONERugged 的产品生态建设重视用户需要，基于各类垂直领域细分场景的高端数字化以及强固式需求开发，秉承开放、创新、融合的合作策略，与各合作伙伴一起推动各行业数字化建设。</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>

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
----------------------------------	---