

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：2023-014

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	德邦证券、西南证券、信达澳亚基金、中银基金、中庚基金
时间	2023 年 12 月 11 日
地点	公司会议室及线上交流
上市公司接待 人员姓名	副总经理、董事会秘书：乔敏洋 投资者关系经理：任俊宜
交流内容及具 体问答记录	<p>1、公司自研的轻量级“MR 产品”推出市场后，进度如何？</p> <p>答：子公司亿境虚拟深耕 XR 行业八年，其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，客户主要分布在那些地区？</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</p>

	<p>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、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。</p> <p>3、加固类的产品的市场比较特殊，其产品形态和应用场景有哪些？</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>公司产品广泛的运用在能源勘探、智能制造、物流仓储、智慧零售等多元化的场景之中。公司自有品牌“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 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，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
----------------------------------	---