

证券代码：301318

证券简称：维海德

深圳市维海德技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-04

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 5 月 9 日 15:00-16:00
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 陈涛先生 董事、副总经理兼董事会秘书 杨莹女士 财务总监 吴文娟女士 独立董事 陈丹东先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 目前的 AI 市场比较热，贵公司对于这一领域是否有创新的产品？</p> <p>答：最近比较热的是 AGI，即通用人工智能，AGI 旨在开发具有自主自我控制、合理的自我理解以及新技能学习能力的人工智能系统，它可以在创建时未进行教导的环境和情境中解决复杂的问题。通过“大算力+大模型+大数据”的高效组合，逐步解决了需要大量标注样本、跨领域自适应能力、多任务泛化能力等传统 AI 落地难的问题，使得 AGI 实质性落地应用成为可能。</p> <p>AI 技术则依靠一组预先确定的参数运行。例如，在图像</p>

识别方面经过训练的人工智能模型能够识别人脸和车牌，但是 AGI 则能够自动根据草图生成网站。

公司以开发摄像机、麦克风、视频会议终端等终端设备为主，受限于设备的内存、算力等资源，公司目前对 AI 的开发和应用主要还是在传统的 AI 领域。公司每年在 AI 领域投入较大，主要是基于机器视觉和神经网络的深度学习算法在音视频产品上的应用，如在教育录播领域，公司研发的教育跟踪摄像机已经推出了数代产品，并在国内教育录播领域得到广泛应用，在 2023 年量产了双目微云台教育跟踪摄像机，能够以较低的成本满足智能导播、无感考勤、远程巡课、智能板书等需求；在视频通信领域，公司众多摄像机和视频会议终端产品内置了发言人跟踪、自动框选、演讲者跟踪、手势识别、自动导播等智能处理，可以显著提升用户体验。另外，公司也将 AI 算法应用于图像处理，在自动白平衡和自动聚焦方面也取得了突破，这些技术也会陆续在产品上的落地，提升公司产品的竞争力。

2. 距离发布回购股票的公告已经过去了近半年了，请问为啥回购的份额还不足一半？公告 2500—5000 万，截至 5.7 号你们的公告才回购 1797 万，请说明什么原因导致超长回购期？

答：公司于 2023 年 12 月 28 日召开第三届董事会第八次会议、第三届监事会第八次会议审议通过《关于回购公司股份方案的议案》，同意公司以人民币 2,500 万元（含）且不超过人民币 5,000 万元（含）的公司首次公开发行普通股取得的部分超募资金以集中竞价交易的方式回购公司发行的人民币普通股（A 股）股票，回购价格不超过人民币 46.68 元/股。回购期限为自董事会审议通过本次回购股份方案之日起不超过 12 个月；如国家对相关政策作调整，则本回购方案按调整后的政

策实行。

截至 2024 年 4 月 30 日，公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购股份 741,746 股，占当前总股本的 0.71%，最高成交价为 43.05 元/股，最低成交价为 17.08 元/股，成交总金额为 17,965,302.94 元（不含交易费用）。回购实施期间，公司严格按照《上市公司股份回购规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 9 号——回购股份》等相关规定执行，不存在超长回购期的情形。

公司后续将根据市场情况继续在回购期限内实施回购计划，并根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务。

3. 公司计划啥时候退市，现价低于发行价 50%多了，请问你们是怎么定的发行价，坐在一起拍脑袋定的吗，如今连续阴跌 管理层就没有想要说明的吗？

答:您好！公司的发行价是严格按照相关规定执行，和保荐机构（主承销商）综合考虑基本面、所处行业、市场情况、可比公司估值水平、募集资金需求及承销风险等因素后确定，具体情况您可参阅公司发行阶段相关公告。

公司十分重视股票价格在二级市场的表现，将采取多项措施来提升公司的业绩和市场表现，包括成本控制、市场扩展、产品创新等。感谢您的关注！

4. 尽管营业收入和净利润均有所下降，公司的研发费用却增加了 22.01%。请问公司在研发方面的主要投入方向是什么？这些投入预计将如何促进公司未来的增长？

答:2023 年，公司研发费用为 9,511.63 万元，较去年同期增加 1,715.81 万元，同比增长 22.01%。由于上游芯片、镜头更新速度快，下游客户的应用需求也发展迅速，因此公司需

要进行不断的研发投入才能保持自身的核心竞争力。稳定增长的研发投入不仅使公司能够根据市场发展情况，加快推出满足客户需求的新产品、新应用，更重要的是公司丰富了核心技术储备，培养了一大批经验丰富的技术人员，为推动公司技术升级和产品更新、保持公司核心竞争力和推动未来盈利增长奠定了良好的基础。

2023 年，公司持续加大对研发与技术创新的投入，不断扩展底层技术平台的运用领域，公司各项在研项目按计划顺利开展，并取得了一系列研发成果。

在底层技术方面，公司逐渐建立并提升从低端到中高端的摄像机硬件平台系统，满足摄像机实现不同应用场景的拍摄需求和功能，随着硬件平台的提升，摄像机产品的性能、功能和用户体验也都有了相应提升。公司重点投入的 AI 自研布局和算法团队的内生驱动，为公司产品的未来奠定了基础。其中云台摄像机自动跟踪算法优化、ISP 算法优化以及 AI 在教育领域中的特色核心功能已经在产品中落地应用，得到国际国内客户的广泛认可。

在产品研发方面，公司兼顾了既有产品的迭代升级和新产品的快速研发。一方面满足现有客户在产品需求特别是软件需求上的版本迭代更新，同时进行新产品的硬件和软件研发，通过提高视频分辨率、优化音频质量、改善 AF 自动对焦 等技术研发来不断提升摄像机和视频会议终端产品的性能和品质，提升产品的竞争力。2023 年，公司研发并在业内首推双目微云台教育摄像机，M1000、A10、RC821U、C7lite 等产品通过了腾讯认证，为产品应用提供了可靠的质量保证。

5. 公司在海外有市场吗？

答：公司主要从事高清及超高清视频会议摄像机、视频会议终端、会议麦克风等音视频通讯设备的研发、生产、销售和

相关技术服务，产品广泛应用于商务视频会议、教育录播、政企业务、远程教育、远程医疗、网络直播、红外测温等多个应用领域。业务遍及中国、美国、德国、荷兰、法国、挪威、意大利、新加坡、韩国、印度、南非等全球约 50 个国家和地区。

6. 公司在视频会议行业中的地位如何？面对激烈的市场竞争，公司有哪些核心竞争力和战略规划来保持和提升市场份额？

答：公司处于视频会议行业中游，主要为视频会议品牌厂商、系统集成商、经销商及最终用户等下游客户提供视频会议摄像机、视频会议终端、会议麦克风等设备。经过多年的发展，公司已经成为视频会议行业音视频通讯设备的主要供应商之一。

公司致力成为全球的视频会议及方案提供商。秉持“技术创造价值、技术引领市场”的经营理念，公司成立以来一直专注于视频会议摄像机、视频会议终端、会议麦克风等音视频通讯设备的研发、设计、生产和销售，通过不断的研发投入和技术创新，为客户提供满足多种应用场景需求的音视频通讯产品及解决方案。

未来，公司继续遵循市场指导研发、研发提升产品、产品促进销售的发展模式，通过持续的技术研发和技术创新活动，继续强化公司产品在视频会议和教育录播领域的市场地位。公司将进一步加大重点市场投入，公司在拓展 ODM 业务的同时，大力推进自主品牌建设，通过建设全球自有品牌销售渠道，加强线上线下产品推广，提高自有品牌产品的销售收入，从而提升公司的销售规模和市场占有率。

7. 请问导致营业收入下降的主要原因是什么？公司采取了哪些措施来应对这一挑战？

	<p>答:2023 年度，受宏观经济形势影响，全球消费疲软，经济增长内生动力不强，终端客户需求不及预期，公司国内销售收入 30,223.11 万元，较上年同期下降 24.41%，出口销售收入 18,583.00 万元，较上年同期下降 9.25%。公司大力投入研发和销售，在新产品开发、自有品牌推广以及销售渠道上积极开拓，为公司中长期良好发展蓄势添能。</p> <p>8. 公司云会议的产品和腾讯会议有什么联系吗？</p> <p>答:云会议生态链包括微软 Teams、ZOOM、腾讯会议、钉钉、飞书等，公司是云会议生态链的主要设备供应商之一。</p> <p>目前公司为腾讯会议 Rooms 提供会议室解决方案的认证套件。同时，公司与腾讯会议共同打造了轻量化互动教学方案，整套方案采用了创新的远程教学互动方式，让部署更轻量，教学更自然，互动更轻松。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 9 日