

证券代码：300793

证券简称：佳禾智能

佳禾智能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024002

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	嘉实基金管理有限公司 曲海峰、淡水泉(香港)投资管理有限公司 裘潇磊、上海人寿保险股份有限公司 方军平、财通证券股份有限公司 黄梦龙、华泰资产管理有限公司 郑金镇、中意资产管理有限责任公司 臧怡、上海翀云私募基金管理有限公司 俞海海、上海循理资产管理有限公司 吴云英、广东林锐私募基金管理有限公司 余辉、紫时私募基金管理(三亚)有限公司 丁帅、长城证券股份有限公司 邹兰兰、华福证券有限责任公司 魏征宇、上海骐邦投资管理有限公司 高自扬、广东正圆私募基金管理有限公司 亓辰、上海合远私募基金管理有限公司 顾杵、深圳丞毅投资有限公司 胡亚男、上海汇正财经顾问有限公司 顾元中、东方财富证券股份有限公司 吕林、上海老友投资管理有限公司 杨兆熠、上海合道资产管理有限公司 严思宏、青岛鸿竹资产管理有限公司 费征帅、深圳征途私募证券投资基金管理有限公司 康浩平、鸿运私募基金管理(海南)有限公司 张丽青、红杉资本股权投资管理(天津)有限公司 闫慧辰、方正证券股份有限公司 邓迪飞、首泰金信(上海)投资管理有限公司 徐玄风、海通证券股份有限公司 王巧喆、上海朴信投资管理有限公司 朱冰兵、上海秋阳予梁投资管理有限公司 黄岩、北京金安私募基金管理有限公司 彭波、致合(杭州)资产管理有限公司 张创、珠海尚石投资管理有限责任公司 贾鹏飞、深圳市尚诚资产

	<p>管理有限责任公司 黄向前、山东星河创业投资管理有限公司 胡学峰、上海淳富私募基金管理有限公司 刘洋、中国银河证券股份有限公司 王子路、山西焦煤股权投资基金管理有限公司 郭香俊、上海展向资产管理有限公司 袁绍、宁波聚正投资管理有限公司 巫清登、中航证券有限公司 向正富、东方财富证券股份有限公司 刘琦、厦门财富管理顾问有限公司 戴俊清、西部证券股份有限公司 陈天然、仁重投资基金管理(深圳)有限公司 赵东玉、广州红猫资产管理有限公司陈虹桥、征金资本管理有限公司 谢丰、西南证券股份有限公司 李明明、青岛双木投资管理有限公司 雷雪、深圳幸为投资咨询有限公司 李豪、方正证券股份有限公司 钟琳、金股证券投资咨询广东有限公司 曹志平、深圳前海聚龙投资有限责任公司 林继斌、财通证券股份有限公司 石韬、信达证券股份有限公司 张弛、宁波梅山保税港区信石投资管理有限公司 韩林和、深圳前海精至资产管理有限公司 陈鸿、浙江菲洛资产管理有限公司 程浩、深圳茂源财富管理有限公司 钟华、诺安基金管理有限公司 李顺帆、上海环懿私募基金管理有限公司 唐丽芳、平安银行股份有限公司 许克非、山东慧宸私募投资基金管理有限公司 姚学峰、盛澄私募基金管理(苏州)有限公司 王笑静、上海坎盈资产管理中心(有限合伙) 刘志鹏、郑州智子投资管理有限公司 李莹莹、乾锦豪(深圳)资产管理有限公司 曹棋、领颐(上海)资产管理有限公司 耿云、海南博荣私募基金管理合伙企业(有限合伙) 李利、福建豪山资产管理有限公司 蔡再行、万涛私募基金管理(海南)有限公司 唐明悦、深圳市泓锦文资产管理有限公司 赵军、上海丰仓股权投资基金管理有限公司 路永光、青岛一林私募基金管理有限公司 杨翠翠等通过进门财经网站参会的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2024年5月10日</p>
<p>地点</p>	<p>进门财经 (https://s.comein.cn/oGd5) 线上形式</p>

上市公司接待人员	董事长严文华先生、独立董事何华明先生、财务总监刘东丹先生、副总经理兼董事会秘书夏平先生、保荐代表人李炎女士
投资者关系活动内容介绍	<p>电话会议和网络文字互动交流的主要内容：</p> <p>问题 1：公司深耕消费电子行业，那么对未来消费电子行业的发展怎么看？</p> <p>答：从以下几方面来展望一下：（1）技术创新推动产品升级，技术进步是推动消费电子行业发展的关键因素。随着 5G、人工智能、物联网、VR/AR 等技术的不断发展，消费电子产品将更加智能化和互联化。（2）市场需求的多样化，消费者对个性化的需求日益增长，消费电子产品将更加注重个性化和定制化，各品牌方也将通过定制化个性化的设计满足消费者的个性化需求。（3）产业链的成熟与分工：消费电子行业已形成成熟的产业链分工体系，从原材料供应、生产制造到销售和服务等各个环节都更加专业化和高效。品牌商和制造商的分工明确，行业集中度将不断提升。（4）政策支持，政府部门出台了政策鼓励企业加强技术研发和创新，推动消费电子产品的升级换代。（5）投资增长，随着行业的快速发展，消费电子行业将继续吸引投资，特别是在研发和创新领域，以支持新技术的应用和新产品的开发。（6）市场规模增长，预计中国消费电子市场规模将继续增长，随着技术进步和市场需求的增加，消费电子行业将保持活跃的发展趋势。我们认为消费电子行业未来的发展前景广阔，但也面临诸多挑战，公司需要不断创新，适应市场变化。</p> <p>问题 2：请董事长介绍一下公司未来发展规划？</p> <p>答：公司未来发展规划为：（1）持续深耕并强化消费电子行业领导地位，公司立足于消费电子行业的深厚基础，将持续专注电声产品和智能穿戴设备领域，加大对研发投入，引进和培养技术创新人才，不断提升自主创新能力，紧跟行业发展趋势，探索 AI、物联网等前沿技术在消费电子产品中的深度应用。公司将进一步优化产品线，围绕客户需求打造具备核心竞争力的智能硬件产品系列。此外，</p>

我们将进一步提升客户服务能力，巩固并拓展国内外市场份额，力争在消费电子行业中始终保持领先地位。(2)战略性拓展储能业务，在维持消费电子业务稳健发展的同时，布局储能业务领域，以实现多元化发展和产业结构优化，未来储能业务将并与消费电子业务相互促进，共同驱动公司的长远发展。(3)持续投资布局上下游产业链或消费电子产业，通过投资入股或控股的方式，推动公司业务的不不断发展和扩大。

问题 3：公司今年是否有股权激励计划？

答：2024 年 3 月 1 日，经第三届董事会第十二次会议审议通过《关于回购股份方案的议案》，根据回购方案的安排，回购的股票计划用于实施员工持股计划或股权激励，截止目前累计以集中竞价方式回购股份数量 400 万股，占总股本的 1.18%，后续请关注公司相关公告。

问题 4：现在公司大力发展 AR 业务，请问公司怎么看待 AR 市场的发展趋势？

答：随着技术的不断成熟，AR 眼镜不再局限于概念产品，而是逐渐走向实际应用。被应用于工业、医疗、教育、军事等多个领域，AR 眼镜的产业链正在逐步完善，包括光学显示、传感器、芯片等核心部件的技术进步，推动了 AR 眼镜性能的提升和成本的降低。市场上出现了多种类型的 AR 眼镜，包括轻量级的消费级产品和针对特定行业的专业设备。随着交互技术和光学技术的改进，AR 眼镜的用户体验正在提升。图像显示更清晰，交互更自然，佩戴更舒适，这些都有助于 AR 眼镜的普及。根据相关预测，AR 市场将迎来显著增长，预计到 2024 年市场规模将大幅增加。科技巨头如苹果、微软等对 AR 眼镜领域的投入和专利申请表明了其对 AR 眼镜市场的长期看好。公司已出货了工业级 AR 眼镜和消费级 AR 眼镜，目前公司与客户在洽谈及为其预研的 AR 眼镜项目不少，随着市场的扩大，公司 AR 业务板块将迎来发展机遇。

问题 5：公司对智能眼镜行业的发展趋势判断及看法？

答：智能眼镜中率先得到推广的是智能音频眼镜，随身音频是智能眼镜中最基础和高频使用的功能。智能音频眼镜主要是把智能音频与眼镜的形态相结合，使其同时拥有两者的功能，既能用于时尚装饰，又具备了音频使用体验，目前公司已经给客户出货了空气传导和骨传导两类智能音频眼镜产品。

问题 6：关注到公司业绩季度波动较大，有什么原因可以解释吗？

答：消费电子行业具有周期性特点，主要体现在新产品发布周期、节假日促销季节性销售高峰等方面，同时也会对公司业绩带来波段式影响。

问题 7：2023 年四季度亏损的原因？

答：由于松山湖运营中心、江西产业园投入使用产生的折旧及摊销费用主要发生在 2023 年第四季度，年底时部分原材料库龄超过一年，公司根据规则对超过一年以上库龄的存货全额计提资产减值损失，以上费用的增加及减值损失增加导致 2023 年第四季度亏损。

问题 8：请分析一下公司 2023 年公司产品营收结构？

答：2023 年，公司主营业务收入主要来源于耳机、音箱和智能穿戴类产品。公司作为电声行业头部企业，耳机产品出货量维持在较高水平，耳机产品收入占比 78.41%，同比 2022 年增加了 1.91 亿元；音箱产品收入占比 17.54%；公司积极布局智能手表、智能眼镜等智能穿戴产品，拓宽自身产品矩阵，智能穿戴系列产品收入占比 3.43%。随着公司在新领域布局的深入，智能穿戴系列产品占收入的比例有所上升。

问题 9：2023 年公司毛利率水平情况如何以及公司有什么举措提升毛利率水平？

答：2023 年，公司整体毛利率为 18.18%，比去年同期增加 1.20 个百分点。耳机和音箱是公司主营业务收入的主要构成，其毛利率变

动趋势决定了公司主营业务毛利率变动趋势。2023 年度，公司耳机产品毛利率为 19.76%，较 2022 年有所上升，主要是因为受客户机型迭代、汇率等影响，公司加强与境外高毛利率产品客户的合作；随着江西生产基地逐步投入使用，公司综合成本显著降低，毛利率水平有所提升。同时，公司发挥“东莞-越南-江西”三位一体的生产布局优势，音箱产品主要在越南和江西生产，其综合成本较低，音箱产品毛利率水平保持稳定。

问题 10：2023 年四季度的营收较去年同期显著增长，主要的驱动因素是什么？

答：一方面 2022 年四季度受疫情影响相应产品出货减少收入规模下降，另一方面 2023 年四季度随着公司和重要客户合作的产品机型量产出货，收入规模增加，2023 年四季度同比去年同期收入显著增长。

问题 11：公司在 2024 年第一季度的营业收入和净利润同比变化的原因是什么？

答：2024 年第一季度受客户结构及产品迭代影响，第一季度收入规模有所下降，同时受松山湖运营中心、江西产业园投入使用相应费用增加、国际汇率变动财务费用变动，研发投入增加等影响，公司 2024 年一季度净利润下降。

问题 12：2023 年四季度公司集中计提了资产减值损失，这块后续是否会持续发生，方便介绍一下吗？

答：公司每个季度会对存货计提资产减值损失，存货发生减值主要系公司结合存货库龄、市场变化、研发方向及周期、技术迭代更新、产品升级替代等情况，判断部分存货的账面成本高于可变现净值。公司按照谨慎性原则，根据企业会计准则的相关规定，针对库龄较长以及技术迭代产品升级导致呆滞的存货，按其账面价值高于可变现净值部分计提存货跌价准备。

问题 13：2023 年公司海外业务销售占比情况具体如何？

答：公司海外销售实现营业收入 15.64 亿元，占营业收入总额 65.77%。

问题 14：请问 2023 年公司主要产品耳机销售情况怎么样？

答：2023 年公司耳机产品出货量维持在较高水平，耳机产品收入 18.64 亿元，同比增长 11.39%，占总营业收入的比重为 78.41%。

问题 15：公司 2023 年及 2024 年一季度研发投入和人员占比情况怎么样？又有什么研发成果？

答：2023 年公司研发费用投入金额达到 1.24 亿元，占营业收入的比重为 5.23%，12 月末研发人员 592 人，同比增加 91 人。2024 年一季度研发费用 2877 万元，同比增长 43.66%，主要是一季度研发项目和人员增加，一季度末研发人员 644 人。研发成果方面，截止 2024 年 3 月 31 日，公司及全资子公司已拥有有效授权专利 885 个，其中中国发明专利 95 个，中国实用新型专利 511 个，中国外观专利 235 个，国际外观专利 44 个，软件著作权 95 项。目前在审的中国发明专利 79 项，一季度新增专利申请 29 个，专利数量递增。

问题 16：请介绍一下 2023 年度公司分红预案？

答：公司第三届董事会第十四次会议和及第三届监事会第十一次会议审议通过了《关于 2023 年度利润分配预案的议案》，计划以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专户上已回购股份后的股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 1.5 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本，现金分红金额约为 5015 万元。该事项还需要提交 2023 年年度股东大会审议通过，待股东大会通过后，公司将尽快实施分配，请关注相关公告。

问题 17：公司一直想打造第二增长曲线，请问储能业务具体进展情况如何？

答：公司在 2023 年 6 月启动储能业务板块的布局，进行了厂房的

装修改造升级，购入了行业领先的自动化 Pack 装配产线及相关实验及测试设备，截止 2023 年底，佳禾新能源已具备完整的锂电池 Pack 生产能力并成功完成了部分客户的导入及样品试制工作。2024 年佳禾新能源成功完成应用于两轮和三轮车电动车的小动力电池、通信基站电源、户用储能等产品综合解决方案的研发工作，未来将着力上述三个产品方向上大力拓展客户。2024 年 3 月成立了江西佳禾新能源有限公司，开展光伏储能电站的持有运营业务；预计 2024 年佳禾新能源锂电池产品销售及光伏储能电站运营业务将为合并报表贡献一定的营业和利润，具体数据请关注公司定期报告。

问题 18：公司股价持续波动，公司是否有相关市值管理的计划？

答：二级市场股价受政策环境、市场环境、投资者风险偏好等多方面因素影响。公司会持续做好经营管理，提升公司规模和盈利能力，推动公司高质量持续发展。公司也通过回购股票、年度分红等措施来维护二级市场股价和回报股东，公司也会进一步加强投资者关系维护，积极向二级市场投资者传递公司价值，争取为股东创造更多收益。

问题 19：报告中提到的“东莞-江西-越南”三位一体的产业基地战略布局是如何优化公司运营的？

答：充分利用“东莞-江西-越南”全球战略布局所带来的地域优势，整合三个基地的研发与生产能力，实现资源互补与协同创新。东莞总部作为技术研发和管理中心，将着重于高端产品研发和关键技术攻关；江西智能制造基地将承担大规模、高效率的生产任务，并配合储能业务的落地实施；越南生产基地则发挥人力成本优势，负责部分产品海外市场的供货，以此提升全球供应链的灵活性和抗风险能力。

问题 20：公司在 2023 年度的核心竞争力体现在哪几个关键领域？

报告中提到的“大客户、大订单”战略是如何具体实施的，并且取

得了哪些成效？

答：公司坚持大客户大订单战略，已与全球最顶尖的电声/智能穿戴品牌商、智能终端商和互联网巨头保持着紧密、稳定、长期的战略合作关系，客户群体包括国际知名品牌及国内知名厂商。公司在进一步深化与现有客户业务合作的同时，持续加大新客户和新市场的开拓力度，公司既有的核心客户及新导入的客户均为行业知名品牌商，自身具备良好的业务规模、稳定的经营模式、良好的发展前景，能够持续带动公司的收入增长，推动公司的生产创新，使公司保持领先的行业地位。多年来，公司前几大客户一直较稳定，与客户良好的合作关系确保了公司稳定健康的运营。

问题 21：关注到参会的独立董事是会计专业人士，请问独立董事在年度财报审计工作中做了哪些工作？

答：首先很感谢这位投资者对独立董事的提问，这是一位很关注公司治理的投资者，本人作为会计专业人士的独立董事，自 2023 年 3 月任职以来，十分关注公司的经营情况和财务情况，与公司高管保持着密切的交流，认真审议了定期报告，对财务报告中的现金流、询证函的回函、费用增加、人工成本变化等进行了询问。在年度财务审计时，与现场审计机构的人员进行了会议，独立董事听取了审计机构的审计安排、审计重要事项的报告，在审计过程中，对审计结果听取了公司和审计机构的汇告，审计委员会也对审计报告提出了一些问询，获取了相应的审计底稿资料。我本人通过到公司现场或通讯方式开展以上相关工作，认为公司治理较完善，审计机构在审计过程中以公允、客观的态度进行了独立审计，审计行为规范有序，出具的审计报告客观、完整。

问题 22：针对佳禾智能最近发行的可转债，您能否说明这将如何影响公司的财务结构？

答：本次发行完成后，公司的资产规模将相应提升，资金实力得到提升，为公司的后续发展提供有力保障。本次可转债的转股期开始后，若本次发行的可转债逐渐实现转股，公司的净资产将有所增加，

	<p>资本结构将得到进一步改善，谢谢。</p> <p>问题 23：考虑到可转债具有转股的特性，能否阐述一下转股对公司股权结构可能产生的影响？</p> <p>答：假设本次可转债全部转股，也不会导致公司的控股股东、实际控制人发生变化，谢谢。</p> <p>问题 24：AR 订单情况怎么样？客户都包括谁？</p> <p>答：您好！目前公司在洽谈和预研的 AR 眼镜项目有不少，基于与客户的保密协议，具体客户的名称不便透露，请理解，谢谢！</p> <p>问题 25：那 2024 年业绩也会受江西影响？</p> <p>答：江西产业园固定资产折旧对公司业绩有一定的影响。</p> <p>问题 26：如何展望二季度和今年上下半年景气度情况？可以分耳机和音箱分开讲讲吗？谢谢！</p> <p>答：从 2023 年下半年开始，全球消费电子产业逐渐进入复苏期。业内人士普遍看好 2024 年消费电子市场，预计随着全球经济逐步复苏，消费需求向好，消费电子行业景气度将上行。具体的经营数据，以公司的定期报告为准。</p> <p>问题 27：有扩展新的客户吗？</p> <p>答：公司每年都有新客户的导入。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 10 日