

广东奥迪威传感科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间: 2025 年 3 月 28 日

活动地点: 公司通过全景网“投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net)采用网络方式召开 2024 年年度业绩说明会。

参会单位及人员: 通过网络方式参加公司 2024 年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员: 公司董事长、总经理张曙光, 公司独立董事王仁曾; 公司董事、董事会秘书、副总经理梁美怡, 公司财务负责人、副总经理李磊, 公司保荐代表人朱展鹏。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过年报视频解读等形式对公司情况及 2024 年经营业绩情况进行介绍。同时，公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行回复，主要问题及回复如下：

问题 1：公司 2024 年发布了柔性传感器，柔性传感器在机器人领域的应用很多，公司的电子皮肤技术有开始应用于具体的机器人厂商吗？有市场订单吗？有无量产计划？

回复：柔性传感器也称作“电子皮肤”，是公司新技术发展路线之一，柔性传感器作为物联网的感知层的数据采集核心部件，获取人与物、物与物的交互数字、信号采集与反馈，在触控、压感、压力、温度等应用具有很好的性能表现。目前，该产品已在市场发布并安装于精密力控机械手中，实现随机柔性抓取和感知捕捉物品的各项特性。除了工业领域，柔性传感器还可以应用于服务机器人、智能穿戴设备、运动训练及康复等场景。目前在调试阶段，尚未取得机器人厂商的量产订单。

问题 2：公司研发产品较多，公司产品与下游客户对接应用的强度是否需要加大，公司在商务拓展团队搭建上是怎样布局的？

回复：公司利用自有的专利技术和自控的市场渠道，主要面向工业企业，根据客户的应用场景和产品功能需求，为客户提供与其产品或系统相匹配的元器件或模组，实现终端机器设备或系统的核心功能；同时，公司通过自主生产满足客户的批量稳定的长期供货需求。公司建立具有一定行业知名度的自主品牌“奥迪威（Audiowell）”，该品牌曾获“广东省著名商标”称号。公司拥有健全的市场推广、市场开发和客户服务维护管理的体制，具备完善的销售供应、客户关系管理、售后服务的管理系统。

问题 3：在外部形势严峻和竞争压力大的情况下，如何保持销售额和利润的增长？

回复：公司积极应对市场变化，捕捉新的机遇，通过实现技术创新来应对产品的差异化竞争，尽管面临诸多挑战，但我们坚守创新谋求发展的路子，以自有

的核心技术不断延展出新的应用，满足市场和用户尚未被充分满足的新需求。

问题 4：国内新能源车销量最大的公司是公司的客户吗？公司现在作为主机厂一级供应商和二级供应商的比例是怎样的？主机厂的降价策略对公司产品的价格有影响吗？

回复：车载超声波传感器是公司主要核心产品之一，公司为新能源汽车厂商一级供应商，或其指定的配套厂商提供定制化的快速响应服务，为下游厂商交付性价比高、稳定、可靠、安全的产品。公司产品进入相应汽车厂商名录和车型等信息，为客户商业保密信息，公司同时为车厂、主机厂提供产品，未能获取具体用量比例数据。

国内智能汽车产业链在充分竞争下的降价策略是行业内共同面临的必然情况，公司积极通过产品升级、技术升级，以及融合相对优势的行业资源以应对外部市场的变化。力求通过技术创新驱动高质量发展，提升公司核心竞争力，以降低市场降价所带来的风险影响。

问题 5：“将公司定位为超声波传感器平台而非汽车零部件厂商”，请问公司认可吗？

回复：公司产品已广泛应用于智能汽车、智能仪表、智能家居、智慧安防、工业控制和消费电子等领域。公司是一家具有核心技术和制造能力的国家专精特新“小巨人”企业，是专业从事智能传感器和执行器及相关应用的研究、设计、生产和销售的高新技术企业，掌握了敏感材料研发、换能芯片制备、产品结构设计、智能算法和精密加工等方面的核心技术，致力于成为物联网、人工智能的感知层和执行层核心部件及其解决方案的主要提供方。

综述，公司自 2008 年以来除了为汽车零部件供应链提供传感器以外，也为其他的智能应用领域提供传感器和执行器。

问题 6：智能汽车触觉按钮和机器人设备在 2024 年发布，这些新产品预计何时能贡献显著收入？研发投入是否会持续增加？

回复：智能汽车触觉按钮技术、六轴多头精密点胶机器、精密力控机臂已发

布，并推向市场，目前尚未形成销售收入贡献，作为重点研发项目之一，公司按项目进度积极推动，目前正积极配合应用场景进行调试，部分新产品新技术涉及到新的应用领域，公司仍需根据下游客户的应用需要进行整机调试，后续会按工程投入、试生产、批量生产等步骤分阶段投入，上述三个新品在短周期内尚未能立即产生显著的收入贡献，而研发投入将会持续增加。

问题 7：特斯拉机器人擎天柱有没有使用奥迪威的产品？

回复：公司尚未有开展“特斯拉机器人擎天柱”的相关具体合作项目。

问题 8：未来市场空间较大，公司的市场份额如何开拓？

回复：经过 26 年的研发和市场积累，公司自主研发的智能传感器与执行器，通过自研技术的创新升级，帮助下游客户实现产品功能的提升，是获得市场价值和提升市场份额的核心关键。公司以关键核心底层技术的积累，同步为多个应用领域，例如智能汽车、智能仪表、智能家居、智慧安防、工业控制和消费电子等，建立多产品线的服务网络和产品制造中心，快速响应服务于上述多个领域的客户，通过不断满足下游市场的对新产品、新技术、新应用方案的需求，获取持续的订单和提升市场份额。

问题 9：研发费用 5142 万元占营收 8.33%，但净利润才增长 13.87%。能否列举些具体研发项目的商业化进展？是否存在研发成果转化周期过长的问題？

回复：公司在报告期内，推进多模态行泊复用车载超声波传感器研究与开发、微型压电气泵技术的研究与开发、水下测距和通信传感器、高精度流量器件及模组产品研究与开发、无铅压电陶瓷传感器产品的研究与开发等多个研发项目，目前均按项目计划正常推进。但研发成果的转化周期确实受众多因素影响，比如：市场机会、专利布局、下游客户整机开发阶段、多种技术融合、试产转量产能力的搭建、供应链保障等等，均会影响到商业化进展，研发成果转化周期从几个月到几年不等。

问题 10：与海外客户是否在合作深度上有提升？

回复：公司 2024 年度境外收入比上年同期增长 21.48%，主要因为公司深挖下游客户需求，加强本地化服务，充分利用公司产能优势，满足客户及时交付需求，境外传感器、执行器订单实现同比增长，公司将进一步加大海外市场的开拓，规划更加牢靠的交付保障体系，为客户提供安全、高效的产品和技术服务。

问题 11：未来会进一步加大对哪些新兴领域的资源投入？

回复：公司始终围绕着“以智能传感器和执行器服务于智慧生活，并将奥迪威打造成行业领先品牌”的愿景，筑牢高质量发展的基本盘，拓展新产品、新技术的应用领域，以科技创新谋求发展。公司将做好前瞻技术储备，在智能汽车、智能仪表、智能家居、智慧安防、工业控制和消费电子等领域保持稳健的资源投入，围绕着传感器智能化、集成化、小型化的新趋势，确保产品与技术在国内和下游客户的应用上保持先进性和公司在细分行业的相对优势。

问题 12：公司多次回购股份用于股权激励，目前核心团队稳定性如何？未来是否有进一步的激励计划？

回复：公司第三届董事会第二十二次会议审议通过了《2023 年股权激励计划(草案)》并已完成授予登记，具体见公司公告。公司结合智能汽车电子、智慧城市、智能安防、消费电子升级等应用行业的发展趋势，从而制定了具有一定挑战性和高约束性的业绩考核指标和有效评价制度，是基于激励与约束相匹配的原则，综合考虑了激励力度、激励效果、公司业绩状况等多种因素，更好地激励核心管理及技术（业务）团队、创造员工实现共同价值的平台、维护公司及股东整体利益。后期计划如有更新或新增，公司将根据相关规定履行信息披露义务，敬请关注公司在北交所信息披露平台发布的相关公告。

问题 13：公司是否考虑并购产业上下游企业实现营收和利润的快速增长？是否考虑通过并购或合作加速品牌国际化？

回复：对于并购或合作，公司持开放的态度。公司的品牌在行业市场上已具有较高的美誉度，公司一直致力于进一步扩大公司品牌的国际影响力。后期如有相关的规划，公司将根据相关规定履行相关决策程序及信息披露义务，敬请关注

公司在北交所信息披露平台发布的相关公告。

问题 14：请问公司的海外销售会因为关税问题受多大的影响？

回复：由于海外的关税政策在持续变化中，公司在重点海外市场推动本地化部署及战略合作，尽可能地避免或降低关税及外汇政策变动的不利影响，公司在2024年年度报告中也披露了相关的风险提示。公司将加大海外市场的开拓，规划和实施更加牢靠、安全的交付保障系统，为客户提供安全、高效的产品和技术服务。

问题 15：无铅压电技术虽填补行业空白，但年报显示其尚未大规模贡献收入。在食品、医疗等领域的客户验证进展如何？公司无铅压电新材料今年会实现销售吗？有没有存在技术落地的障碍？

回复：无铅压电新材料技术是一项升级的技术，无铅压电陶瓷技术的诞生与发展将会拓宽超声波传感器的应用场景，而带来市场需求的增量。公司会布局从基础材料到智能传感器、执行器及其应用模组的全产业链，将会惠及无铅化的食品加工、医药加工、医疗及穿戴设备等下游，以填补国际范围内的行业空白。公司目前已储备该项核心技术及相关的自有发明专利，可实现批量生产的工程化，及时满足市场的需求，公司与合作方联合开发的超声波无铅流量计量方案已在专业展览会上发布，目前尚未形成销售收入。

问题 16：压电叠堆等产品入藏景德镇中国陶瓷博物馆，对公司业务拓展有何实质推动？是否有助于吸引高端客户或政府合作项目？

回复：压电叠堆是新一代压电应用技术，在微型化、集成化等方面进行了创新，该产品的诞生，代表着新一代电子陶瓷在细分领域又往前迈进了一大步。随着压电叠堆的高性能需求，进一步推动了电子陶瓷材料的研究与开发。随着压电叠堆在工业自动化、医疗设备和消费电子中的应用增加，这将带来新的商业机会，尤其是高端制造领域对精密传感器和执行器的需求增长。

问题 17：公司在深海领域，人形机器人领域，低空领域布局如何，有没有

实质性的客户产生？

回复：超声波水下测距传感器是利用声呐技术通过时间飞行法实现水下障碍物探测的功能，声呐技术是目前水下探测最成熟的有效技术手段，为水下机器人提供精准定位和规划路线，目前该产品已开发成功，完成工程验证及小批量试产，并获得下游客户的应用认可。

超声波技术具备良好的方向性和抗干扰性能，能够在各种天气条件下、甚至黑暗环境下工作。公司新一代超声波技术可为无人机和飞行汽车的行进避障、悬停、降落等处理系统提供更加安全、可靠、精准的保障，且超声波测距传感器还可以与设备中的其他传感器进行融合，全方位提升设备的感知与判断能力，公司产品已有相关的应用案例。

超声波传感器可赋能机器人应该拥有的距离感、分寸感、稳重感、互动感，公司新产品：隐藏式超声波避障传感器、触觉传感器、超声波材质识别传感器、触觉反馈执行器等，均可实现感知与执行功能。已先在工业机器人和家居服务机器人应用场景批量搭载了避障、材质识别、测距等功能，也取得客户批量订单。上述产品尚未在人形机器人领域得到批量应用。

广东奥迪威传感科技股份有限公司

董事会

2025年4月1日