

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：2025003

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	详见附件名单
时间	2025年05月09日
地点	在进门财经网络交流平台以网络电话或文字形式交流
上市公司接待人员	董事长严帆先生、独立董事何华明先生、副总经理兼董事会秘书夏平先生、财务总监刘东丹先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>电话会议和网络文字互动交流的主要内容：</p> <p>1、基于当前行业发展态势，公司未来 2-3 年的核心战略定位如何规划？在平衡短期业绩与长期战略目标时，如何量化关键指标并保障战略的有效落地？</p> <p>答：2024 年 ODM 厂商市场价格竞争愈发激烈，同质化现象逐渐显现，这使得价格成为客户选择代工合作伙伴时的重要考量因素。但从长远看，单纯的价格竞争并非可持续发展之路，我们更注重在保障产品质量的基础上，通过优化生产流程、提升生产效率、</p>

加强供应链管理等方式合理控制成本，从而在价格竞争中保持优势，同时不断强化技术服务能力，为品牌商提供更具附加值的产品整体解决方案，以应对激烈的市场竞争环境。从更长的时间维度来看，通过对外投资的方式扩充公司后续增长动力将是切实可行的方案之一。若发现与公司战略高度契合、能有效提升核心竞争力、实现协同发展的优质标的，公司会积极推进投资事宜，以快速进入新的业务领域，完善产业链布局，提升市场份额与行业影响力。

2、面对当下复杂的市场环境，公司基于成本结构、产品定价及市场份额等方面，将采取何种精细化策略以确保营收和净利润的稳健增长？

答：在目前不稳定的全球贸易环境下，大家面对的外部环境和挑战是相同的。在成本结构方面，公司通过优化原材料采购、加强库存管理、优化生产流程、合理规划研发投入等方式，控制公司的非必要开支。针对产品定价问题，公司会将生产成本、市场需求、竞争环境等因素进行综合考虑，细化定价策略。例如，针对不同产品类型及不同需求的客户，采取差异化价格策略，在满足客户需求的基础上实现合作共赢。关于市场发展方向的问题，以欧美地区为代表的海外市场依然是消费电子的重要支撑，公司将兼顾国内国外市场同步发展，不会因为短期不稳定因素放弃参与全球市场的机会。

3、公司在 AI 眼镜领域的前瞻性布局和技术储备如何？搭载 AI 大模型产品的主要客户群体涵盖哪些行业和领域？今年在客户结构优化和新客户拓展方面有哪些具体计划和目标？

答：自去年下半年起，国内 AI 眼镜市场呈现出“百镜大战”的火热局面，众多企业纷纷基于此开展自家产品的开发工作。公司一直积极投身于 AI/AR 技术的研发工作，凭借持续不断的投入，目前已经储备了一系列先进技术，并申请相关专利 33 项。公司已经完成多种组合配置的眼镜产品开发工作，能够给市场提供软硬件结合的整体解决方案。在业务拓展方面，公司与国内众多客户展开了积极且深入的洽谈，并已成功达成多项合作意向。鉴于商业保密原则，关于具体合作细节以及产品的详细信息，暂无法对外透露。

4、AR 这块，公司与品牌商的合作是否涉及光学模组自研？如何看待 2024 年 AR 设备代工市场的价格竞争？

答：在 AR 领域，公司的策略重点在于打通光机、波导、摄像头等组件的供应链，与各环节优质供应商建立更紧密、稳固的合作关系；目前公司已经与部分知名零部件供应商达成相关合作协议。通过这种方式，一方面能保障原材料供应的稳定性与及时性，避免因供应链波动影响生产进度；另一方面，借助与供应商的深度协同，在产品设计、成本控制、质量把控等方面形成合力，推出更具竞争力的产品。

5、近期部分国家关税政策有所调整，这对公司原材料进口和产品出口造成了哪些直接和间接影响？公司针对关税问题制定了怎样的应对策略，以维持产品的成本竞争力和市场份额？现有北美客户是否承诺分担关税成本？

答：在原材料方面，公司的绝大部分生产材料供应商均是国内企业，不受进出口关税的影响。在产品出口方面，正如大家目前所看到的全球贸易情况，部分国家关税政策调整确实对涉及出口的企业带来了不确定性。面对尚不明朗的关税问题，公司在和涉及北美业务的客户保持紧密沟通，共同协商关税成本的应对方案。同时，公司将积极响应国家的国际国内双循环政策，同时重视国内客户和国际大客户，分散对单一地区及单一客户依赖的风险。

6、公司提出的在声学 and 智能相关的战略，在 TWS 耳机增速趋缓背景下，如何通过 AR/VR 业务实现差异化？核心技术复用能力如何量化？

答：TWS 耳机在经历了需求高速增长期后，市场渗透率已经达到较高水平。公司通过发展 AR/AI 眼镜业务，从技术协同、丰富应用场景、提高用户体验等维度作为切入点，实现差异化竞争。公司会探索将 TWS 耳机中成熟的音频技术进一步拓展到 AR/AI 眼镜领域，为用户提供更加沉浸式的音频体验；利用 TWS 耳机中的传感器技术，实现与 AR/AI 眼镜内容的交互。例如，通过头部的转动、点头、摇头等动作来控制菜单选择、触发特定指令等，为产品赋予更加自然、便捷的交互方式。在技术复用量化方面，公司将对相关技术重叠度、研发成本节约比例、开发周期缩短时间等方面综

合评估。估算 TWS 耳机和 AR 业务中相同或类似技术的数量占比，充分考虑由于技术复用而节省的研发成本，达到缩短 AR/AI 眼镜产品开发上市时间的目的。

7、公司在产业链上下游的整合方面有何计划？是否考虑通过并购等方式拓展业务领域？在产业链整合过程中，公司将如何确保供应链的稳定性和安全性？

答：在产业链上下游整合方面，公司前期已经通过投资参股的方式进行了相应的布局，后续还将深入挖掘现有业务与上下游环节的协同潜力。例如，与核心材料供应商以产业联盟等深度合作的方式构建更紧密的协作网络。通过外延并购的方式实现对上下游产业链的整合，是公司实现业绩增长的有效途径之一。公司也在持续密切关注行业动态与市场机会，审慎评估通过投资实现业务拓展与产业链延伸的可行性，不排除通过对外投资等方式构建第二增长曲线，实现业务领域的拓展。

8、江西基地产能利用率是否受消费电子周期影响？越南二期工厂投产进度？

答：消费电子行业具有周期性特征，且容易受到国际不稳定政治因素影响，公司作为处于消费电子行业中游的 ODM 厂商，同样会面临行业共有的问题。公司会努力克服外部因素导致的不利影响，通过深化与客户的合作关系、优化供应链及生产能力、坚持技术创新等方式，确保公司业务能够稳步发展。越南生产基地于 20 年建成投产，公司会根据生产需求在现有厂房的基础上进行相应产线的扩充和升级。

9、2024 年公司境外营收占比七成，2025 年境外收入这块会不会受关税影响有所下滑，如果受到影响这块收入会不会转移到国内？

答：2025 年全球关税政策呈现复杂多变的态势，出口导向的企业可能会在不同程度上受到影响。从目前了解到的信息来看，消费电子产品在加征关税的范围内，可能导致终端产品价格上升，进而打击消费者的积极性。公司正与受关税影响的客户积极商讨应对措施，充分利用公司境外生产基地的布局，降低关税的影响。同时加

大力度拓展国内以及北美以外的海外市场，积极将包括 AR/AI 眼镜在内的新品类推向市场，减少对单一市场和单一品类的依赖性。考虑到境外市场因关税等贸易壁垒导致对部分地区出口活动受限，公司持续在推进与国内优质客户的相关合作，进一步发掘国内市场潜力。

10、2024 年公司营收增长但净利润下降的原因是什么？未来如何改善盈利能力？在提升盈利能力的过程中，公司将如何平衡成本控制和业务拓展的关系？

答：2024 年公司实现营业收入 24.67 亿元，较上年度增长 3.76%。公司净利润下滑幅度明显的主要原因为受客户结构调整和产品及技术迭代影响、管理费用增加、可转换公司债券利息导致财务费用增加、资产减值损失增加。公司管理层发现并正视盈利能力下滑问题，对内提出各项精细化管理举措、加深供应链管控；对外聚焦高价值客户，拓展 AR/AI 硬件产品等高增长赛道，降低单一风险。在阶段性资源分配问题上，短期公司将优先考虑成本，通过精益化生产和规模采购进一步降低业务成本；长期发展来看，公司会更加注重高毛利产业的投入与开发，提高产品附加值。

11、公司的研发投入占比是多少？研发投入的产出情况如何？未来是否会加大研发投入？在加大研发投入的过程中，公司将如何确保研发项目的成功率和投资回报率？

答：公司 2024 年全年研发费用约为 1.29 亿元，较去年同期有小幅增长，占全年营收的 5.22%。公司一如既往重视研发创新，希望通过技术进步加深技术护城河，提升产品附加值。随着行业竞争的加剧以及技术创新的加速，为了保持竞争力和满足市场不断变化的需求，加大研发投入也是公司的必然选择。

12、从公司过往业绩来看，季度性波动受多种因素影响，公司如何通过生产计划调整、库存管理优化、市场推广策略等手段，平滑业绩波动并提升业绩的稳定性？

答：公司所在的消费电子行业受海内外传统节日及促销活动影响因素明显，故业绩层面会反映出明显周期性变化。公司通过与客户深度沟通，提前获取市场需求预测，结合历史销售数据、行业

趋势及宏观经济环境，灵活调整产能布局与排产节奏，旺季前提前储备产能，确保生产与市场需求精准匹配。在库存管理方面，运用更科学的管理系统对原材料和成品库存进行实时监控与预测；同时与供应商建立紧密合作，实现快速补货，降低库存积压风险与缺货损失。在市场推广策略上，丰富自身产品矩阵，挖掘产品多元化应用场景，淡化季节性消费趋势。通过生产、库存、市场三位一体协同发力，平滑业绩波动，提升业绩稳定性。

13、公司会在什么时候进行分红？后面是否有持续回报股东计划？

答：公司将于 2025 年 5 月 20 日下午召开 2024 年股东会并审议关于 2024 年度利润分配方案的议案，公司将在议案通过后尽快实施分红，与股东共享公司发展红利。公司制定了三年股东回报计划，保持利润分配政策的连续性和稳定性。在满足现金分红条件且公司未来十二个月内无重大投资计划或重大资金支出发生的情况时，公司每年以现金方式分配的利润不低于当年实现的可分配利润的 10%，或任意连续三年公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 30%。

14、公司 2025 年一季度的管理费用有所增加，请问是什么原因造成的？

答：为保证公司在投资等方面的合理高效，公司会聘请专业审计及评估机构进行评估，2025 年公司第一季度的管理费用增加主要是因为聘请外部专业机构所产生的中介费用有所增加。

15、2024 年的毛利率下降幅度明显，主要原因是什么？未来毛利率是否会延续这种下降的趋势？

答：国际客户因为产品定位、市场竞争环境等因素与境内客户存在一定差异，海外客户毛利率通常高于境内客户，受客户结构调整和产品及技术迭代影响，公司产品毛利率下降 3.33%。报告期内公司和部分内销客户合作的几款耳机机型毛利率较低，对内销毛利率水平有较为明显影响。公司直面毛利率下滑的问题，将积极采取措施通过控费和增收两种方式，维持公司整体毛利率处于合理健康水平。

	<p>16、公司 2024 年出现大额资产减值损失计提，2025 年是否还会有持续的资产减值损失计提？</p> <p>答：2024 年公司资产减值损失增加了 3,150.83 万元，主要是因为下游大客户 ODM 供应商结构调整以及产品机型迭代，原材料定制化程度较高，库龄增长，从而存货资产减值损失增加 2,271.00 万元；此外，公司对外参股公司业绩下滑，本期计提长期股权投资减值准备 929.72 万元。公司将严格按照会计准则的相关要求，确保财务报表更加准确地反映企业的财务状况和经营成果。</p>
附件清单	参会人员名单
日期	2025 年 05 月 09 日

参会人员名单：

序号	公司	姓名
1	博时基金管理有限公司	何海怡
2	嘉实基金管理有限公司	曲海峰
3	宏利基金管理有限公司	石磊
4	金鹰基金管理有限公司	吴海峰
5	富国基金管理有限公司	王佳晨
6	西部利得基金管理有限公司	吴畏
7	国海证券股份有限公司	李晓康
8	民生证券股份有限公司	唐梦涵
9	国盛证券有限责任公司	章旷怡
10	开源证券股份有限公司	张威震
11	野村东方国际证券有限公司	李之婧
12	华福证券有限责任公司	魏征宇
13	财通证券股份有限公司	黄梦龙
14	国泰海通证券股份有限公司	顾一格
15	中泰证券股份有限公司	郑燕萍
16	德邦证券股份有限公司	宋康泰
17	信达证券股份有限公司	张弛
18	华西证券股份有限公司	陈天然
19	东方财富证券股份有限公司	吕林
20	华安证券股份有限公司	李元晨
21	上海证券有限责任公司	梁瑞
22	国盛证券有限责任公司	钟琳
23	中国国际金融股份有限公司	胡迪
24	国海证券股份有限公司	李明明
25	国元证券股份有限公司	胡爱军
26	广发证券股份有限公司	王亮
27	华西证券股份有限公司	张庭坚
28	华安财保资产管理有限责任公司	李亚鑫
29	中意资产管理有限责任公司	臧怡
30	西藏信托有限公司	邓迪飞
31	昆仑健康保险股份有限公司	周志鹏
32	广东正圆私募基金管理有限公司	亓辰

33	深圳中天汇富基金管理有限公司	慕陶
34	玄卜投资(上海)有限公司	韦琦
35	广东仙津实业投资有限公司	陈添乐
36	海南智联私募基金管理有限公司	李怡欣
37	仁重投资基金管理(深圳)有限公司	赵东玉
38	乾锦豪(深圳)资产管理有限公司	曹棋
39	上海朴信投资管理有限公司	朱冰兵
40	珠海尚石投资管理有限责任公司	贾鹏飞
41	上海循理资产管理有限公司	吴云英
42	海南宽行私募基金管理有限公司	赵汝坚
43	上海展向资产管理有限公司	袁绍
44	紫时私募基金管理(三亚)有限公司	丁帅
45	誉辉资本管理(北京)有限责任公司	郝彪
46	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	张弼臣
47	百川财富(北京)投资管理有限公司	唐琪
48	赢舟资产管理有限公司	陈佛华
49	KoneTas Capital	Richard L Hargrave
50	深圳中天汇富基金管理有限公司	古道和
51	上海九祥资产管理有限公司	李云丰
52	中证鹏元资信评估股份有限公司	刘惠琼
53	上海嘉世私募基金管理有限公司	李其东
54	广东天贝合私募基金管理有限公司	黄少波
55	广东钜洲投资有限责任公司	王中胜
56	深圳市恒健远志投资合伙企业(有限合伙)	周洁
57	汇丰银行(中国)有限公司	陈露舒
58	深圳明辉投资	陈镇炎
59	深圳前海华杉投资管理有限公司	申玉婷
60	深圳市红石榴投资管理有限公司	何英
61	横琴心灵投资管理有限公司	葛盛
62	上海度势投资有限公司	顾宝成
63	上海探颐商务咨询有限公司	朱宏达
64	上海老友投资管理有限公司	杨兆熠
65	上海坎盈资产管理中心(有限合伙)	刘志鹏
66	汇丰银行(中国)有限公司	刘玓嘉

67	北京涇谷私募基金管理有限公司	蒋海
68	上海汇正财经顾问有限公司	刘勇
69	宁波量利投资管理有限公司	徐辉
70	宁波梅山保税港区信石投资管理有限公司	韩林和
71	博时资本管理有限公司	邓伟
72	深圳市国盈资本管理有限公司	皇甫红军
73	荷荷(北京)私募基金管理有限公司	唐巍
74	宁波聚正投资管理有限公司	巫清登
75	福建豪山资产管理有限公司	蔡再行
76	浙江君弘资产管理有限公司	陈魏中
77	上海合远私募基金管理有限公司	顾杵