

证券代码：301189

证券简称：奥尼电子

深圳奥尼电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<div>☒特定对象调研</div> <div>☐分析师会议</div> <div>☐媒体采访</div> <div>☐业绩说明会</div> <div>☐新闻发布会</div> <div>☐路演活动</div> <div>☐现场参观</div> <div>☐其他（请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称及人员姓名	国信证券 艾宪 善思投资 张伟 林泰澄 国泰海通 吴小沛 东方财富 王禹馨 国盛证券 邵艳芳 方正证券 吴慧迪 华福证券 袁家亮 上海昆仑磐升 林嘉兴 西南证券 王书龙 信达澳亚 冯明远 大成基金 徐彦 远信投资 徐毅梁 清淙投资 杨烨 证券时报 罗曼 证券日报 李昱丞 中国证券报 吴志敏 上海证券报 黄建华 全景网 黄天晟
时间	2026年10月29日 14:00-17:00
地点	奥尼电子中山科技园4栋2楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼副总经理 姜淞竣
	活动内容：参观龙华Token工厂—参观中山科技园服务器产线、压测、维修—投资者座谈交流 1. 公司为何选择聚焦"推理算力"？公司在AI产业链中的定

投资者关系活动主要内容介绍

位是什么？

答:公司目前的战略定位为“聚焦推理算力，致力成为AI推理算力龙头企业”，选择聚焦AI推理算力，主要基于两方面考量：一是产业趋势层面，AI逐步从模型训练阶段走向AI Agent规模化落地应用阶段，端侧、边缘侧本地化推理需求快速增长，推理算力占AI总算力负载比重70.5%，本地化部署、安全可控的推理算力存在广阔市场空间，2026年3月，国内日均Token调用量已突破140万亿，两年增长超千倍，6月，中国日均Token调用量约170.8万亿，IDC预测2025-2030年 Token消耗增长超3亿倍；二是能力匹配层面，公司拥有二十余年音视频智能终端硬件研发、供应链及全球化制造积淀，在端侧、边缘硬件产品开发上具备天然优势，与推理算力的产品形态、场景需求高度契合，和重资本、高投入的大模型训练赛道形成差异化定位。

在AI产业链当中，公司持续构建“端侧智能+边缘推理+云端算力”三位一体业务模式，打造云边端一体化产品生态。上游与芯片厂商开展供应链、生态适配合作；中游自研、生产桌面级AI推理工作站、AI推理算力服务器、液冷算力集群等高性能计算硬件；下游依托控股子公司京海智算，配套提供算力租赁、Token工厂等算力服务，面向中小企业、开发者、行业头部客户等提供本地化推理一体化解决方案。

2. 公司为什么选择企业级私有化AI推理？

答:先从行业发展趋势来看，2026年AI算力需求结构正发生转变，算力负载由以训练为主，逐步转向推理驱动。伴随AI智能体规模化应用，AI代码生成、AIGC视频生成等高消耗场景不断兴起，带动Token调用规模快速增长。AI转型和赋能已经逐步成为企业发展的刚需，不少企业遇到共性难题：推理成本问题是客户在筛选算力服务商时首要考虑的问题；推理效率和业务闭环的问题，即便能够采购算力硬件，也难以实现模型与业务的打通；数据安全问题，同时敏感核心数据不适合托管在公有云。金融、医疗、政务、制造业等领域，以及大型企业内部财务、法务、采购等职能部门，均存在这类诉求。

基于上述行业变化，公司将核心资源投向企业级私有化AI推理赛道，重点服务具备清晰AI落地需求，但缺乏底层算力搭建与专业化运维能力的中大型行业客户。私有化部署可为处理敏感数据、长期运行专属模型的客户构建可控的数据运行环境，满足数据合规与安全要求。

3. 公司目前推理算力的产品结构如何？

答:公司推理算力产品涉及的高性能计算设备产品矩阵，包含桌面级AI推理工作站、AI PC、Mini PC、企业级AI推理服务器、液冷算力集群等产品。面向个人、中小微企业、中大型

	<p>企业以及云厂商等不同客户：面向个人提供AI PC、桌面级AI推理工作站等端侧推理算力产品；面向中小微企业提供轻量化算力设备企业AI微节点、本地私有化部署、运维服务；面向中大型企业、云厂商、大模型厂商、垂类应用厂商等客户提供规模化、高密化定制算力集群，开展集群式算力租赁、Token工厂运营等算力服务业务。</p> <p>除上述算力硬件销售、集群式算力租赁、Token工厂运营等业务外，公司还可提供“Token工厂”一揽子打包销售及运维服务，面向资金实力充足、有意布局算力赛道，但自身缺乏相关技术储备的企业及个人客户，降低其入局算力行业的技术门槛，协助企业或个人精准快速布局Token销售业务。</p> <p>4. 公司从音视频制造企业转型为推理算力服务提供商，是否具有竞争力？</p> <p>公司核心竞争力主要体现在供应链、自研制造与资源整合、客户布局三个层面：</p> <p>公司持续搭建双轨算力供应链体系，筑牢供应链壁垒。一方面，搭建国内外上游芯片厂商战略合作，保障GPU供给，同时和其他关键原材料厂商建立动态采购机制，有效实现成本管控通，提高自身竞争优势。</p> <p>公司自身具备多重综合优势：首先凭借公司创始人长期积累的行业资源整合能力，高效完成服务器产线落地并实现业绩释放；拥有中山18万m²智能制造基地，延续了二十余年来的硬件研发与制造经验，同步布局越南生产基地，保障海外订单交付、对冲地缘风险；公司自2024年以AI PC为起点切入推理算力赛道，2025年已经发布第一代桌面级AI推理算力服务器，具备赛道先发优势，已形成稳定可靠的研发及规模化制造交付能力护城河。</p> <p>公司聚焦四大类型赛道客户进行关键卡位，覆盖CSP云厂商、运营商、大模型厂商、垂类应用客户等行业。公司持续推进与各行业头部客户的战略合作，并打造标杆项目，为后续业务规模化复制拓展夯实基础。</p> <p>因此，公司已构建上游供应链资源、自身核心竞争力、下游关键行业客户卡位，三位一体的能力组合，持续夯实公司在AI推理算力赛道的核心竞争优势。</p> <p>5. 公司主要客户有哪些？</p> <p>公司聚焦企业级私有化AI推理算力方向，将下游客户分为四大类客户群体：CSP云厂商、运营商、大模型厂商、垂类应用客户，并围绕四类客户开展不同类型的业务合作模式。一方面持续维护存量客户、深化现有合作；另一方面积极对接各类客户头部主体建立战略合作，开展商务拓展与方案验证，持续打造标杆项目卡位、形成可复用的行业案例，依托标杆</p>
--	--

	<p>效应带动方案在同行业复制推广，为算力业务持续规模化拓展筑牢客户基础。</p> <p>除了直接和客户达成合作之外，公司持续进行Agent应用生态招募，打造了Agent私有化生态，持续招募不同应用场景的Agent伙伴。公司提供本地算力底座与企业级交付能力，Agent伙伴专注垂类应用的研发创新，实现软硬件结合，共同开拓、服务对私有化部署、离线运行、信创合规有需求的行业垂类企业客户。</p> <p>6. 公司算力业务项目情况？</p> <p>公司算力业务已落地多个标杆项目，其中云南玉溪、甘肃庆阳的推理算力集群租赁项目已完成交付，为客户提供私有化AI推理算力支撑，已在三季度开始形成收入；同时，公司在深圳龙华布局自有Token工厂，作为算力服务业务的示范运营节点，进行Token销售业务，近期公司启动了Token工厂首期体验官招募，计划面向企业用户及AI应用开发团队开放推理API试用，围绕企业知识库、智能助手、业务分析及流程自动化等场景开展测试。</p> <p>7. 2026年公司算力业务营收情况？</p> <p>公司2026年前三季度实现营业收入16.69亿元，同比增长159.75%；归属于上市公司股东净利润7,437.84万元，扣非后净利润 6,915.35万元，实现同比扭亏；其中，高性能计算设备实现收入10.32亿元，跃升为公司第一主营。</p> <p>公司第三季度单季营收7.63亿元，同比增长114.68%，归母净利润 5,756.38万元；其中，高性能计算设备单季度实现收入5.25亿元。公司算力业务持续放量带动业绩大幅改善，实现营收利润双拐点。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年10月30日