

深圳市亿道信息股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-007

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
活动参与人员	通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 参与亿道信息 2023 年年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 5 月 17 日
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待 人员姓名	董事长：张治宇先生 董事、总经理：刘远贵先生 副总经理、董事会秘书：乔敏洋女士 董事、财务负责人：陈粮先生 独立董事：饶永先生 保荐代表人：张勇先生
交流内容及具 体问答记录	<p>1、公司 2023 年度营业收入相对稳定，但利润端承压的原因？</p> <p>答：2023 年公司利润端波动由多种因素导致，其中主要受到行业大环境的影响：2023 年全球消费电子市场需求疲软，据 IDC 统计数据，2023 年全球 PC 与平板出货量数据依旧下滑；公司营业收入中约 80%是消费类计算机产品，业绩受消费电子整体需求波动，但基于公司长期以来的研发与运营积累，公司消费类 PC 业务收入同比增长 20.37%，彰显了公司韧性。</p> <p>另一方面，公司发力 AI 硬件，加大相关研发投入，对财</p>

务数据有短暂性影响；公司 2023 年度研发投入 1.75 亿元，同比增长 17.51%；2024 年一季度研发投入 5268 万元，同比增长 49.08%。公司积极响应数字经济、新质生产力的产业政策，顺应行业智能化的发展趋势，在人工智能、空间计算、（原生）智能硬件等方向上坚定投入，加大研发力度，以夯实公司的研发实力，发力人工智能在端的应用。

同时，去年汇兑损益及因客户需求和排单变动导致出货产品的结构性调整也对公司利润端造成了一定的影响。

2、请问公司 2023 年加固智能行业终端产品领域发展情况？

答：2023 年，公司加固智能行业终端业务阶段性承压，实现营业收入 2.83 亿元，同比下降 15.48%。在数字经济蓬勃发展的时代背景下，加固智能行业终端产品作为智能移动应用的重要载体，其应用场景日益丰富，显著推动了数字化进程不断深化发展。工业数字化作为加固类智能行业终端的重要应用领域，是实现新型工业化的关键路径和核心内容，也是新质生产力形成和发展的重要推动力，随着国家大力发展新质生产力，加固智能行业终端也将迎来全新的发展机遇。

同时，公司旗下一站式加固计算机品牌“ONERugged”，23 年营业收入超过 800 万元，未来将持续聚焦工业自动化、智能制造、零售、仓储物流等重点领域，线上线下渠道多元化布局，携手合作伙伴以产品、技术、服务布局全球市场。公司目前已于美国、欧洲等海外地区设立本地化团队，未来也将积极推动销售渠道建设，加强品牌推广工作。此外，为紧抓发展机遇，公司不断加大创新加固智能行业终端产品的研发投入，持续开拓新兴应用场景，积极主动调整产品策略和市场策略，进一步拓宽代理商渠道和加大海外市场拓展力度，重点培育并导入大型优质客户，为加固智能行业终端业

务发掘新利润增长点。

3、公司主营为 PC 的研发销售，对于 AI PC 目前的布局如何？

答：人工智能是未来的大趋势，硬件产品与 AI 相结合的理想前景是巨大的，公司也正在加大投入，积极布局以 AI PC 为代表的智能硬件产品。公司基于 PC 行业的深耕发展，与核心器件和计算机技术原厂保持着从产品研发到市场开拓的全方位合作，能够深入参与其应用系统原型开发和验证工作，从而在市场竞争中取得技术领先优势以及市场布局优势。同时，公司持续关注 AI 技术和其能力的拓展与进步，并且不断研究 AI 技术，并将其落地于公司的智能产品中。

目前公司已在大语言、AIGC 等主流模型积极跟进，可以在 PC 端通过 Stable Diffusion 等主流大模型生成文字、图像，同时，公司提供生成式 AI 本地化解决方案，基于 AI 计算平台，运用不同的深度学习推理套件，适配各类型的 AI 加速引擎技术，支持主流 AI 框架及丰富的大语言、文生图、图生图模型。未来公司也将进一步跟进 AI 技术的创新与发展，将前沿技术落地于具体的产品之中，让前沿科技更平易近人。

4、亿道研究院的成立对于公司人工智能的发展有何意义？

答：亿道研究院致力于以长期科技投入构建企业核心竞争力，完成核心技术的积累和未来产品的探索，以敏感的技术触角和商业感知能力结合，在长期的竞争中保持活力。亿道研究院旨在成为行业领先的创新中心，专注于人工智能、感知技术、空间智能领域，旨在推动人机交互范式的不断发展进步，吸纳培养优秀的研究及产品复合型创新人才。

以人机交互为界面，人工智能为引擎，空间智能为载体的新风口近在眼前，研究院将广纳贤才，开放创新，拥抱生

态，以创新推动技术进步，让前沿科技更平易近人。研究院的输出将对公司既有业务提供技术和人才上的增量赋能。

亿道研究院将致力于研究和开发更加高效、智能的硬件设备。通过大模型、深度学习和神经网络等技术的应用，公司将推动硬件设备的智能化水平，为亿道信息及旗下子公司相关产品 AI 化提供算法和技术支持。这将使得亿道的产品在市场上更具竞争力和差异化，满足日益增长的智能化需求。

5、公司 2023 年国产化业务状况如何？

答：公司 2020 年 6 月份成立国产化团队，经过 4 年的发展与积累，公司与国产化一、二线品牌建立了深度合作关系，2023 年公司的国产化产品业务收入保持积极的发展态势，相比 2022 年收入增长 71.92%，达 1.02 亿。国产化发展趋势良好，从需求端角度来看，国产化行业的应用方向是“2+8”体系。“2”代表党、政；“8”是指关乎国计民生的八大行业：金融、电力、电信、石油、交通、教育、医疗、航空航天。党政国产化进程启动较早，相较于党政而言，金融、电信等关键行业国产化起步较晚，且业务系统需求更加复杂，产品需求量更大，因而市场空间广阔，行业迎来新的发展机遇期。

公司将积极把握市场机遇，持续投入国产化产品的研发设计，快速响应行业客户差异化产品需求，高质量完成产品落地交付，促进公司产品市场规模的扩大。

6、公司 23 财务报表营收中有一部分“其他”收入是指什么？同时公司应收账款周转率明显高于同行业，是什么原因？

答：“其他”主要是指技术服务收入及部分物料的处理收入，在公司与客户的业务合作当中，定制性较强的产品，部分客户会与公司签订产品开发合同，并支付技术服务费。

	<p>应收账款周转率较高一是因为公司是以研发为主的高新技术企业，并依此建立了核心竞争力；二是公司建立了严格的信用管控体系，仅对长期合作的稳定客户和信誉良好的品牌客户给予信用额度，并结合账期进行严格管控，大部分授信客户的账期在 30 天以内，其他类型客户均实行款到发货的制度，从而有效保证了公司资金的流动性和安全性。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>