

证券代码：301042

证券简称：安联锐视

珠海安联锐视科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	方正证券股份有限公司张初晨 上海顶天投资有限公司李胜敏
时间	2023年11月27日15:00-16:10
地点	现场调研
上市公司接待人员姓名	董事、总经理李志洋 董事、副总经理、董事会秘书兼财务负责人申雷 董事、副总经理、技术总监杨亮亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 能否介绍一下公司销售情况和下游客户的情况？公司产品销向海外为主，受海外影响情况如何？</p> <p>答：公司产品分为两类：一是消费类；二是专业类。近两年下滑的主要是消费类产品。公司客户主要以线下销售为主，近几年疫情改变了消费者的购物习惯，从线下购物转为线上购物。受此影响，公司销售额也相应下滑。公司大客户已意识到线上销售的重要性。客观上说，客户如果不调整销售政策，不以线上销售为重点，其销售状况难以改善，对公司有不利影响。</p> <p>2. 国内销售占比不高，能介绍下相关情况吗？</p> <p>答：公司目前仍在努力开拓国内市场，寻找新的客户。公司目前已开始做自主品牌，部分产品已经成型，依托亚马逊进</p>

	<p>行销售，但仍在深化，未到大规模推广的时候。另外还成立了江苏子公司，主要以自主品牌在细分行业（如电力、金融等）寻找机会。</p> <p>3. 请您介绍一下与华为合作的情况？为什么华为的收入占比一直没有明显提升？</p> <p>答：公司与华为于 2019 年起开始接触，相关产品从 2020 年开始推广，是华为机器视觉业务的 JDM 合作伙伴。公司主要做华为的渠道类产品。该项业务受华为体系约束，为保证产品质量及品牌影响力，华为在这方面的投入非常大，公司的投入也非常大。由于双方合作的预期目标难以实现，公司与华为的合同于今年 11 月到期，双方没有展期。</p> <p>4. 现在公司如何看待华为这一客户？</p> <p>答：公司加入华为供应链体系，大大提升了制造体系的信息化和质量管理水平，提高了产品网络安全等级。公司未将华为业务作为公司发展的支柱，公司销售重点仍在海外。</p> <p>5. 未来发展战略仍以海外为主吗？国内市场如何切入，如何突破？海康、大华在海外受制裁对公司的影响？</p> <p>答：公司未来仍会继续加大研发投入，保持公司在海外客户中的影响力。公司成立江苏子公司、深圳子公司，经营自主品牌产品。海康、大华在美国政府的制裁清单里，确实会对当地的市场格局产生影响，公司会结合自身优势抓住市场机遇。尽管拓展市场阻力比较大，但一旦拿到客户后也不容易流失，所以说我们未来的重点也是在抢占市场上。</p> <p>6. 公司开发的客户为哪类的为主？</p> <p>答：公司比较重视开拓对公司有技术依赖的客户，这类客户粘性比较大，不容易流失。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 27 日