

证券代码：603341

证券简称：龙旗科技

上海龙旗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

记录表编号：2024-003

| | |
|---------------|---|
| 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：电话会议 |
| 参与单位名称 | 广发证券、海通证券、天风证券、中金公司、上海证券、东北证券、工银瑞信基金、银华基金、西部利得基金、安联基金 |
| 时间 | 2024年6月4日至7月2日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 接待人 | 董事会秘书、副总经理：周良梁先生 财务负责人：张之炯先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>问题 1、公司对今年智能手机市场整体情况的预期是什么？</p> <p>答：从第三方调研机构 IDC 最新的预测数据来看，今年全球智能手机出货量将达到 12.1 亿部，同比增长 4.0%，整体市场都出现了复苏态势。近期 AI 等技术的进步也为智能手机领域注入了新的活力，推动了整体市场的增长。智能手机是公司的核心业务之一，公司会持续巩固业务规模和优势，聚焦头部客户做深做透，确保龙头地位。</p> <p>问题 2、公司如何看待 AI 手机，AI 手机对公司的机会是什么？</p> <p>答：随着近期人工智能技术的飞速发展，包括许多公司客户在内的众多手机品牌厂商陆续推出了带有 AI 功能的智能手机。公司也会顺应全球 AI 科技发展趋势，积极跟进和布局 AI 技术，赋能终端产品、提升用户体验。公司坚持以技术创新驱动产品创新，以业务变革和数字化驱动效率优化，不断提升创新能力和内部运营管理能力，推动公司业务长</p> |

期可持续发展。公司加大在新技术预研和新产品预研方面的投资力度，成立了 2111 实验室，专注于研发面向未来的技术，持续构筑公司在未来竞争中的技术壁垒。公司会密切关注相关人工智能 AI 产业的应用发展，根据客户的需求和市场变化开发相应的技术和产品，把握新产品、新技术发展机遇。

问题 3、AI PC 与传统 PC 的区别有哪些？

答：据第三方调研机构 Canalys 基于硬件要求对 AI PC 的定义，相较于传统 PC，AI PC 需配备专用芯片组/块来承担端侧的 AI 运行负载。故而，AI PC 首先在芯片端需要采用具备 AI 计算能力的芯片。公司已与高通达成包括 AI PC 在内的多品类智能产品领域的战略合作，公司的首款 AI PC 产品便是采用拥有业界领先的 AI 算力以及高性能低功耗架构的高通芯片平台。另外，高算力的芯片平台还促使 AI PC 产品在存储、结构设计、散热等方面进行全新升级。公司现有的部分手机客户也正积极探索开展 AI PC 业务，公司将以这些客户为开端，大力拓展 AI PC 项目的合作。目前公司已成功获得国内品牌客户的 AI PC 项目。

问题 4、目前公司在制造端的战略是怎么样的？请介绍海外的制造布局情况。

答：公司的制造战略以客户需求为出发点，进行全球化布局，聚焦多品类制造能力建设，以满足客户日益多样化的需求。公司通过前瞻性的布局，不断推进国内及海外制造能力的发展和创新。目前国内设有惠州、南昌两大生产基地；国外则在越南和印度布局生产基地。公司将国内工厂的成功经验复制到越南、印度等地的工厂，以拓展公司的全球制造网络。其中，越南基地主要面向北美和欧洲客户，印度基地主要满足当地本土化交付。

问题 5、公司 XR 产品的业务情况有哪些进展？

| | |
|------------------------------------|---|
| | <p>答：在 XR 设备领域，公司已与全球互联网头部客户持续合作两代智能眼镜产品，在 AI 技术的加持下，二代智能眼镜产品市场销售表现良好，此外公司还与国内 AR 头部品牌客户合作 AR 算力单元产品，并积极开拓海外 AR 产品市场。公司对于 XR 业务保持谨慎乐观的态度，会跟随产品的相关技术突破去进行产品研发，给消费者带来更好的体验。</p> <p>问题 6、公司如何看待北美市场，针对北美客户的战略是怎么样</p> <p>的？</p> <p>答：公司的客户战略是聚焦服务全球头部客户，以客户需求为工作的中心与出发点，致力于与客户建立长期稳定的合作关系。公司积极推进国际业务，聚焦北美、韩国、日本、欧洲等海外市场，提升公司在国际市场的竞争力。其中北美客户作为全球科技业的领导者之一，具有重要的战略地位。公司深入研究北美市场的特点和需求，提供符合当地市场趋势和客户偏好的产品与服务。同时，公司积极建立本地化的销售和服务团队，以便更高效、更全面地响应客户需求，提升客户满意度。公司通过持续优化产品质量和服务水平，树立良好的形象，逐步扩大市场份额。</p> |
| <p>附件清单 （如有）</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2024 年 7 月 4 日</p> |