

广东奥迪威传感科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
业绩说明会
媒体采访
现场参观
新闻发布会
分析师会议
路演活动
其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间: 2024 年 5 月 9 日

活动地点: 公司通过全景网“投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net)采用网络方式召开 2023 年年度业绩说明会。

参会单位及人员: 通过网络方式参加公司 2023 年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员: 公司董事长、总经理: 张曙光, 公司董事、董事会秘书、副总经理: 梁美怡, 公司财务负责人、副总经理: 李磊, 公司保荐代表人: 朱展鹏。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过年报视频解读等形式对公司情况及 2023 年经营业绩情况进行了介绍。同时，公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要问题及回复如下：

问题 1：请问公司 2023 年毛利提升的原因是什么？

回复：一方面，公司通过产品升级、技术升级，提升了产品的核心竞争力，产品附加值上升，取得了下游市场和客户的认可，需求订单增加，形成规模效应；另一方面，生产自动化升级，为公司产品的质量及效率的提升提供了保障。未来公司将规划研发更多功能升级型高端产品，逐步满足国内市场对高端传感器的产品需求。同时，公司将继续加强营销渠道建设和品牌推广，提升公司产品在新领域的应用。

问题 2：请问公司将拓展哪些新产品或应用领域？

回复：公司持续投入新产品和技术的研发，在扫地机器人、水下机器人、工业机器人、工业计量控制系统等新应用领域也不断取得技术突破，逐步实现量产交付；在车载生命探测技术、镜头自带清洁技术、智能报警器异物探测、水下悬浮技术、压电无铅新材料技术、P-MUT 技术（压电微机械超声波换能器）、微米级高精度位移技术等方面自研或引进吸收具有国际领先水平的技术，为进入延展新的领域和技术迭代夯实了可持续发展的基础。

问题 3：公司 2023 年推出的首款超声波水下测距传感器取得了什么进展，未来市场怎么样？

回复：超声波水下测距传感器是利用声呐技术通过时间飞行法实现水下障碍物探测的功能，声呐技术是目前水下探测最成熟的有效技术手段，可助力水下机器人的智能化升级，为水下机器人提供精准定位和规划路线。公司该产品已开发成功，完成工程验证及小批量试产，并获得下游客户的应用认可。公司始终围绕客户的高标准要求，持续、稳定、批量的为客户提供可靠、稳定、一致好的产品。公司将充分发挥产能优势，逐步提升超声波水下测距传感器在水下智能设备应用市场的份额。

问题 4：公司产品除了目前的应用以外，有什么领域可能带来爆发式增长吗？

回复：公司持续投入新产品和技术的研发，在扫地机器人、水下机器人、工业机器人、工业计量控制系统等新应用领域也不断取得技术突破，逐步实现量产交付；在车载生命探测技术、镜头自带清洁技术、智能报警器异物探测、水下悬浮技术、压电无铅新材料技术、P-MUT 技术（压电微机械超声波换能器）、微米级高精度位移技术等方面自研或引进吸收具有国际领先水平的技术，为进入延展新的领域和技术迭代夯实了可持续发展的基础。

问题 5：请问公司当前的市场占有率如何？目标是多少？

回复：公司经过二十五年的积累，车载超声波传感器已进入国内汽车制造厂商的前装供应链；超声波流量传感器已进入国际主流品牌智能水表和气表厂商的供应链；安防报警发声器作为核心部件一直被应用于国际主流品牌的安防报警系统中。目标：在各细分应用领域实现传感器和执行器的国产化自主创新，替代进口，在行业中保持良好的品牌口碑及市场占有率。

问题 6：请问公司的营业收入和净利润大幅增长的原因是什么呢？公司如何保持这一良好势头呢？

回复：公司 2023 年度营业收入、净利润较上年同期分别增长 23.58%、46.31%，主要为公司产品升级、技术升级，提升了产品的核心竞争力，取得了下游市场和客户的认可，需求订单增加，形成规模效应；同时，公司积极拓展新产品、新应用领域，把握市场机遇，开拓海外业务，2023 年度收入和净利润同比增加。公司切实贯彻“产品升级、技术升级、客户应用升级、管理升级”的五年战略规划，以确保公司实现可持续发展。

问题 7：PLM 系统从哪些方面关注产品的全生命周期发展？

回复：公司 PLM 系统上线，助力公司从产品设计、研发、量产导入、技术创新、工艺持续改进等管理迈进新的台阶。PLM 系统为奥迪威团队的协作发展提供一个高效协同的管理平台，实现从客户需求到产品交付的全过程协作，促进公司提升产品开发项目管理水平，缩短研发周期，快速响应客户需求。

问题 8：公司产品有没有计划向下游拓展，做汽车公司的直接供应商？

回复：公司产品在智能汽车领域的应用，仍会是公司销售量驱动的重要组成部分，超声波传感器是汽车零部件中关键的主动安全件，对于传统车和新能源车均可适用，公司拥有成熟的智能驾驶级超声波传感器应用方案，产品在市场上已

获较长周期的大批量应用。未来，公司仍服务于我们的客户，及服务于智能汽车厂的一级供应商或其指定的配套厂商，为客户提供定制化的快速响应服务和其他产品增值服务。

问题 9：医疗成像传感器模组的研发和应用情况？

回复：公司在超声波阵列成像及 3D 超声波技术上保持一定的研发投入，在超声波技术上进行持续性的先导性开发，目前该项技术处于行业领先水平，在超声波成像技术上公司使用面阵列替代传统线阵列方案，通过智能算法实现超声波面阵列 3D 成像。有望在应用场景上，推出更成熟的商用方案，该方案将实现在医疗应用领域对标欧洲同类产品。

问题 10：德赛西威拟减持公司股票，结合贵司预计 2024 年交易金额 1500 万元，同比 2023 年对其的交易额大幅下降。请问德赛西威后续与公司合作情况。其新配套的车型是否会搭载贵司的超声波雷达？

回复：公司与德赛西威的关联交易情况，详见“关于预计 2024 年日常性关联交易的公告”（公告编号：2023-105）；关于大股东拟减持公司股票的情况，详见“关于持股 5% 以上股东拟减持公司股份的预披露公告”（公告编号：2024-036）。随着智能汽车的高级辅助驾驶功能渗透率提升，公司作为国内超声波传感元器件的领先供应商，向德赛西威主要供应超声波测距传感器，德赛西威是有潜力的重点客户之一，可以拓展公司超声波测距传感器在车载高级辅助驾驶系统及其他系统上的应用，以促进公司业务的发展。

广东奥迪威传感科技股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 10 日