

## 广东奥迪威传感科技股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

广东奥迪威传感科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年6月21日接待了39家机构的调研,现将主要情况公告如下:

### 一、 调研情况

调研时间: 2022年6月21日

调研形式: 现场及网络调研

调研机构: 诺德基金、南方基金、永赢基金、兴华基金、交银施罗德基金、国泰投信、中欧基金、东恺投资、冲积资产、循选资产、农银汇理、汇添富、DCG、建信养老、天弘基金、长城财富、华安资产、路博迈、长承基金、巨鹿投资、温氏投资、申万宏源证券、东莞证券、第一创业证券、安信证券广州分公司、华福证券、粤开证券、中航证券、力量资本、止于至善投资管理有限公司、粤港澳大湾区产融投资、深圳元石投资有限公司、深圳元力投资管理有限公司、深圳市悦享资本管理有限公司、深圳大数据资产管理有限公司、前海鼎业投资、广州汇垠澳丰股权投资基金、广东南国德赛律师事务所、微数智信息技术(深圳)有限公司。

上市公司接待人员: 董事长张曙光、董事会秘书梁美怡、财务负责人李磊

### 二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题1: 公司在消费电子领域提到的压电触觉反馈微执行器替代线性马达,请问为什么具有替代性,下游的应用怎样,是否受到功能芯片的制约?

**回复：**压电触觉反馈微执行器作为新一代的触觉反馈技术，具有响应速度快、振动频率宽（振动多样）、体积小、易于安装等特点，能够产生高精度的触觉反馈，能够满足消费电子领域对于满足用户体验不断提高的要求。目前下游应用一般采用搭建驱动电路的方式来实现，由于该应用属于新产品、新技术应用，市场上仍欠缺较为成熟的 IC 芯片等配套硬件，导致市场渗透速度较慢。未来，随着该国产化专用芯片的成熟，IC 芯片将取代目前以传统分离元器件搭建的驱动电路，从而促进压电触觉反馈微执行器的市场渗透率的提升。

**问题 2：招股书说明书中披露的传感器的 2021 年产能利用率 80%以上，而募投项目提到高性能超声波传感器产线升级及产能扩建项目完全达产后，产能较 2021 年扩产比例为 106%，扩建的产能如何消耗？**

**回复：**据公司未来五年的发展规划和市场容量测算，高性能传感器的需求量可以基本覆盖募投项目的各年拟达产产能，公司具备消化募投项目新增产能的能力。如：新增车载传感器项目、用于扫地机器人、异物探测传感器等产品的需求将逐年递增。公司募投项目也会分阶段投入，预计在第六年实现目标达产率。根详见公司招股说明书“第九节 募集资金运用情况”之“二、募集资金运用情况”之“（一）高性能超声波传感器产线升级及产能扩建项目”。

**问题 3：2022 年上半年，国内乘用车行业的受到疫情和供应链的冲击，请问公司是否受到下游该轮冲击的影响？**

**回复：**公司作为乘用车的上游核心部件供应商，目前生产运营和订单交付基本平稳，但阶段性短期业务目标的实现仍存有挑战性和不确定性，公司已与下游客户建立长期的合作关系，从远期看，公司正在开展的多项在研项目进展顺利，公司经多年深耕，与下游客户建立起长期合作关系，上下游联动，积极做好产品升级、技术升级等应对措施。

**问题 4：关于车载超声波传感器在未来市场的增长预测如何？招股说明书中提到公司车载超声波传感器市场占有率约占 17%，市场占有率是否有进一步提升的空间？主要是来自于哪方面的增量？**

**回复：**根据罗兰贝格的预测，到 2025 年，中国 L3 及以上渗透率将达 5%，全球 86%以上汽车将配备 ADAS 系统，L3 及以上渗透率将达 10%。如按 L0、L1、L2 及以上车型分别使用 4 个、8 个和 12 个超声波传感器测算，随着自动驾驶渗透率的提升，按 2021 年乘用车产量 4.5%的年增长率和罗兰贝格预测的渗透率测算，到 2025 年中国超声波传感器的市场容量将达 2.14 亿颗。一级供应商中，博世、法雷奥和同致电子占据了主要市场份额，但随着新能源汽车和造车新势力的发展，豪恩汽电、德赛西威等国内厂商快速发展；二级供应商中，奥迪威和村田制作占据了主要市场份额。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，提高公司产品的市场占有率，逐步实现产品的国产化和进口替代。

**问题 5：压触传感器及执行器投入产出情况如何，预期产值及经济效益如何？高性能超声波传感器产线升级及产能扩建项目产值规划怎样？**

**回复：**公司多层触觉及反馈微执行器开发及产业化项目预计总投资为 12,615.00 万元，高性能超声波传感器产线升级及产能扩建项目预计总投资为 8,412.00 万元。具体详见公司招股说明书第九节募集资金运用的相应内容。

**问题 6：公司上市后股价处于“破发”的状态，“绿鞋机制”是否已启用？**

**回复：**主承销商关于超额战略配售选择权实施结果的具体情况，敬请留意后期的公司相关公告。

**问题 7：2016 年至 2020 年业绩波动较大，具体的原因是什么？**

**回复：**2016 年至 2019 年期间，公司受汽车行业景气度下降的影响，公司汽车电子类相关产品的销售量、销售价格及毛利率均大幅下降，而公司原业绩构成很大部分来自于汽车电子领域，从而造成该期间公司业绩的波动。在此期间，公司积极推进产品和技术的升级、工艺流程优化、扩大各领域的新产品投入力度等措施，以应对市场环境变化所带来的挑战，公司在 2020 年度、2021 年度业绩得到显著提升。

**问题 8：除汽车电子应用领域外，奥迪威产品在医疗及智能家居具体应用场景在哪些方面？产品未来增速、发展趋势大概是怎样？**

**回复：**在智能家居领域，公司的主要产品从超声波雾化换能器及模组逐步拓展至避障传感器及模组、测距传感器及模组等，主要用于家用加湿器、雾化器、智能扫地机、饮水机或冰箱液位探测等。其中超声波雾化换能器的能量转化率在行业内处于较高水平，已被国内多家主流电器厂商采用；避障和测距传感器等产品随着智能家居的普及有望实现增长；扫地机器人是智能家居电器中的主流产品，根据艾瑞咨询数据统计及预测，我国 2015 年-2024 年智能扫地机器人市场规模将从 20.6 亿元增长到 231.4 亿元，复合年增长率高达 30.83%。综上，未来行业市场前景较为广阔。

**问题 9：奥迪威对未来的定位是产能推动型，还是技术驱动型？如何实现业绩可持续发展？**

**回复：**公司一贯是以技术驱动来实现可持续发展的，即使是产能的扩充也是基于技术升级、产品升级来实现的，非简单的复制。公司利用自身的技术优势和市场渠道，主要面向工业企业，根据客户的应用场景和产品功能需求，为客户提供与其产品或系统相匹配的元器件或模组，实现终端机器设备或系统的核心功能；同时，公司通过自主生产满足客户的批量交付需求，以保证产品的稳定性、可靠性和一致性，从而获取可持续的销售收入。公司一方面通过扩大原有市场的份额，实现规模效应；另一方面改良现有产品的性能或质量，从而延长产品的生命周期，提高产品盈利能力。同时，公司不断研发新产品投放市场，丰富产品线，持续的产品和技术创新是公司发展的源动力。

**问题 10：想了解一下公司产品可实现进口替代的原因与竞争优势？**

**回复：**一方面，公司对传感器精密制造技术和新产品的持续研发投入，贴近客户需求，紧跟前沿技术发展的趋势，做好前瞻技术储备，确保产品与技术在国内和下游客户的应用上保持一定程度的先进性，从而能够快速响应客户的定制化开发需求，能够满足客户短周期内实现稳定的量产化要求。另一方面，基于行业

供应链的稳定与安全的考虑，下游需求侧对国产化替代的策略改变也给公司带来一定的利好。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，公司将加强全球营销渠道建设和品牌推广，逐步实现产品的国产化和进口替代，以自身竞争优势提高产品的市场占有率。

广东奥迪威传感科技股份有限公司

董事会

2022年6月22日