

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

(一) 活动时间、地点

公司于 2023 年 4 月 28 日(星期五)下午 15:00-17:00 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 2022 年年度业绩说明会。

(二) 参与单位及人员

通过网络方式参加公司 2022 年年度报告业绩说明会的投资者。

(三) 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 2022 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的提问进行了回复，主要问题及回复如下：

问题 1：2022 年营收减少 9%多，同年又投产众多生产线，是否形成产能过剩？

回复：您好！2022 年在各种不确定性的相互交织之下，我国大经济环境表现出强大的韧性。随着各种不确定性的消退，萌生出许多新的机遇、新的驱动力，智能传感器作为物联网、人工智能和工业互联网等新一代信息技术产业感知层基础核心元器件，正处于上升发展阶段。公司始终围绕着“以智能传感器和执行器服务于智慧生活，并将奥迪威打造成行业领先品牌”的远景，筑牢高质量发展的基本盘，拓展新产品、新技术的应用领域，以科技创新谋求发展。虽然受 2022 年度复杂多变的因素影响，重点项目计划有所放缓，但按公司未来五年的发展规划和市场需求，高性能传感器、压触传感器和执行器等多个重点项目并进，公司 2023 年一季度部分重点项目取得下游客户和市场的认可，产品需求订单增加，产能需提前布局建设以满足客户、市场需求，因此，分阶段建设的产能可覆盖订单的需求。谢谢！

问题 2：贵司原材料采购是否涉及进口？

回复：您好！公司有部分原材料通过进口采购。谢谢！

问题 3：贵司财务费用波动较大，如何管理外汇汇率风险？

回复：您好！公司 2022 年度财务费用较 2021 年度减少 849.53 万元，主要因为：（1）募集资金及自有资金产生利息收入同比增加 618.44 万元；（2）受美元等外币对人民币汇率变动影响，公司汇兑收益同比增加。公司外销主要以美元结算，公司有部分原材料通过进口采购并以美元、港元结算，适当对冲了外汇收支的汇率风险。另，公司与银行等专业机构保持沟通，及时了解远期汇率情况，做好结汇安排，尽可能减少汇率波动对当期经营成果的影响。谢谢！

问题 4：国内一季度出口数据同比激增，贵司出口是否同比有所增长？贵司产品与国际先进产品如何竞争？替代性如何？国外物流恢复对贵司营收会否造

成长期影响？

回复：您好！公司 2023 年一季度营业收入同比增长 7.87%，归母净利润同比增长 25.40%，出口业务回升。公司的竞争优势体现在：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，确保产品与技术在行业内和下游客户的应用上保持先进性，从而能够快速的响应客户的定制化需求，能够满足客户短周期内实现稳定的、批量化需求。另一方面，基于行业供应链的稳定与安全的考虑，国内需求侧对产品安全性的替代策略转变也给公司带来一定的利好。未来，公司将研发更多高端产品，满足市场对高端传感器的需求，同时，公司将加强全球营销渠道建设和品牌推广，以自身竞争优势提高产品的市场占有率。随着海外物流的恢复，有利于公司与海外客户的正常交流及业务发展。谢谢！

问题 5：江西公司进展如何，后期市场预期如何，对公司未来一年的业绩占比程度预估能到多少？

回复：您好！公司在江西省景德镇市设立全资子公司江西奥迪威新材料有限公司，主营业务为“先进材料、电子元器件的研究开发、生产与销售”，主要是依托江西相关的产业发展政策，拓展公司业务并辐射到长三角，将更好的促进公司在先进材料及换能元器件方面的研究开发、生产与销售，提升公司核心竞争力，有利于公司的战略布局及业绩发展。谢谢！

问题 6：公司在国内行业的地位以及对标企业有哪些？

回复：您好！公司的车载超声波传感器自 2006 年开始进入汽车制造厂商的前装供应链，实现了对博世（BOSCH）、法雷奥（Valeo）、日本村田（Murata）等国际厂商的进口替代，公司已成为国内车载超声波传感器的主要供应商，取得了一定的行业地位和市场占有率。公司的超声波流量传感器自 2012 年进入市场，主要用于智能水表和热表等，由于国内智能水表的起步较晚，公司超声波流量传感器及模组的主要客户为欧洲和美洲客户，目前已成为国际知名水表厂商如丹麦肯斯塔、美国耐普等的主要供应商。公司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；公司的报警发声器主要用在家居安防领域，经过 20 多年的深耕经营，已成为欧洲和美洲安防知名品牌 Kidde、BRK、Ei 等的主要供应商。公司的压触执行器目前已用于笔记本电脑触控面板

等产品，未来拟用于对手机、平板等触控屏幕中传统转子马达和线性马达方案的替代，目前国际上该类产品在手机和平板触控屏尚无成熟的产品应用，国际上率先推出的厂商为日本 TDK 集团，公司的产品进度与 TDK 集团相当。谢谢！

问题 7: 张总好,公司的股权较为分散,您作为实控人持股比例仅为 15.29%,是否有考虑增持?

回复: 您好! 公司第三届董事会第二十二次会议审议通过了《2023 年股权激励计划(草案)》(详见公告 2023-033), 张曙光是本次股权激励对象之一。作为公司实际控制人, 股票的增减持将根据相关规定履行信息披露, 谢谢!

问题 8: 请问张总, 现在公司生产的超声波传感器的市场占有率有多高? 新能源汽车厂商覆盖率多少?

回复: 您好, 公司为汽车制造厂商的二级供应商, 经一级供应商(公司客户)集成为整套系统后再向汽车制造厂商供货, 汽车制造厂商主要包括长城、广汽传祺、比亚迪等。公司并非汽车制造厂商的一级供应商, 就公司产品是否进入相应新能源汽车厂商名录和供应数量等信息, 为一级供应商(公司客户)的商业保密信息, 公司无法直接准确获得。另, 公司自主研发的 AK II 车载超声波传感器能满足功能安全要求并适配 AVPL2 以上自动驾驶等级, 可达到单款传感器实现 UPA 和 APA 多功能切换, 集成短距离和长距离雷达的功能, 具备测距更远、盲区更小、可编码调制以减小干扰、自适应阈值、满足功能安全(ASIL B)级的技术优势, 符合高度集成化、智能化、小型化的技术发展方向, 非常匹配新能源汽车智能驾驶系统, 且已可实现批量交付。谢谢!

问题 9: 在国产替代方面, 公司做了哪些突破? 董事长怎么看公司未来 5 年的发展前景?

回复: 您好, 公司以“实现产品升级和技术升级”作为公司重要的发展战略之一, 以物联网为产业背景, 公司产品往感知层和执行层的微型化、智能化、模组化升级, 向多个应用领域拓展。随着多项重点项目研发成果的落地及转化, 公司未来陆续推出适应于各种应用场景下的技术创新, 如: 环保新材料、MEMS 器件应用开发、专用芯片开发等, 敬请关注公司新产品发布信息。谢谢!

问题 10: 公司今年在资本运作方面有哪些计划? 是否有投资并购的打算?

回复: 您好! 公司将根据《北京证券交易所股票上市规则(试行)》、公司章

程等相关规定履行相关事项的审议程序和信息披露。感谢关注，谢谢！

问题 11：李总好，公司净利率逐年降低的原因是什么？

回复：您好！2022 年度公司净利润同比有所下降主要由于 2022 年度公司执行器营业收入同比下降 26.35%。公司执行器营业收入同比下降的主要原因为：公司执行器及下游的整机主要以境外销售为主，随着欧美部分地区物流政策放宽、境外物流周期的相对缩短，终端客户相应的调整其采购策略，降低库存量，执行器订单交付需求同比减少，导致执行器产品营业收入同比减少。谢谢！

问题 12：全球芯片短缺，加上现在的国际形势复杂多变，是否会对公司的研发生产造成影响？

回复：您好，芯片相对短缺的情况在 2023 年得到缓解，国内传感器及芯片厂商也取得较快发展，随着部分芯片实现国产化的替代，公司与战略伙伴在 MEMS 器件应用开发、专用芯片开发等方面加强合作，不会对公司的长远发展造成较大影响。谢谢！

问题 13：您好，请问公司有没有意向在超声波手持医疗成像领域发力。

回复：您好，公司会在超声波医疗成像领域加大自主研发投入，将实现阵列快速成像技术的应用。谢谢！

问题 14：请问张总在超声波医疗应用方面有什么布局和规划？

回复：您好，超声波医疗与应用方面的布局，属于公司未来战略规划范畴，公司会在超声波医疗成像领域等方面持续关注与投入。谢谢！

广东奥迪威传感科技股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 4 日