

证券代码：301383

证券简称：天键股份

天键电声股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	交银施罗德基金 梁简泓 阳光资产 张凌禹 博时基金 符昌铨、李重阳 趣时资产 葛翔 海通证券 崔冰睿 中信证券 刘易 华盖资本 高露凝 云禧基金 陈浩然 信达澳亚基金 邹运 运舟资本 施巧瑜 达蓬资产 雷介民 深圳博普资产 雍国铁 深圳华杉投资 李洲 国联证券 王晔 国金证券 丁彦文 长江证券 蔡少东 民生证券 王琪 上善如是基金 肖肖 新疆前海联合基金 胡毅发 星思半导体 赵英吉 泰聚基金 赵子衡、徐景榆

	<p>兴业证券 姚康</p> <p>信达证券 郭一江</p> <p>东吴证券 鲍娴颖</p> <p>华金证券 李蕙、王臣复</p> <p>天风证券 包恒星</p> <p>先锋基金 曾捷</p> <p>陈朝晖</p> <p>翁小娟</p> <p>陈天然</p>
时间	2024年12月25日14:00-16:00
地点	广东省中山市火炬开发区茂南路13号
上市公司接待人员姓名	<p>公司董事冯雨舟</p> <p>公司副总经理兼董事会秘书刘光懿</p> <p>公司光电事业部总经理关彬</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>1、公司发展战略：在业务发展上实施“123”战略，1是指围绕声学核心竞争力，2是看好消费电子和健康医疗两大领域，3是未来重点开拓光电、电竞、音箱三大细分赛道，对应公司成立的光电、电竞、音箱三个事业部。</p> <p>2、公司基本情况：包括公司合作客户、2024年前三季度业绩情况、核心竞争力以及新的产品方向等。</p> <p>3、公司的光电业务：公司的光电事业部已经具备产品规划、设计和软件开发等研发能力。产品方面，公司目前的产品线已经覆盖了音频眼镜、AR眼镜、AI眼镜。生产方面，公司已经建立了专门的光电生产线，未来还规划继续增加光电生产线，并可能在海外进行布局以应对外部环境的变化。最后，公司已经完成主流平台下的AI眼镜样机开发，由公司自主研发设计，目前正在和客户进行广泛对接。</p> <p>二、重点问题交流</p> <p>1、公司于声光电一体化领域有着怎样的布局规划？</p>

答：公司在战略层面始终秉持着积极的态度，高度关注并大力推进声光电一体化的布局发展。当下，公司已成功设立光电事业部，并组建了一支专业的技术研发团队，团队成员涵盖了光学以及软件等多个领域的专业人才，为公司在该领域的技术突破和产品创新奠定了坚实的人力基础。在眼镜产品的关键技术与核心零部件方面，公司已经与行业内的主流厂商达成合作关系，确保了产品在基础性能和质量上的稳定性与可靠性。展望未来，随着公司整体发展战略的推进，公司亦会依据自身实际需求，适时开展对核心光电模组的自主研发与生产制造工作。然而，这一领域的技术门槛颇高，需要长时间深厚的光学技术沉淀与积累，公司也在为此不懈努力。此外，在与品牌客户紧密合作的进程中，公司还将不断汲取灵感，挖掘新的解题思路，致力于通过差异化的技术创新，为市场和客户带来好的声光电一体化产品。

2、AI 眼镜市场在未来将会呈现出何种发展格局？在贵公司所接触洽谈的客户当中，哪一类公司有望最先脱颖而出，抢占市场先机呢？

答：从当前的市场竞争形势来看，诸如拥有 AI 大模型的科技巨头、境内外享有盛誉的手机品牌企业，以及一些在时尚界具有影响力的品牌，都已相继投身于 AR/AI 眼镜这一领域，使得市场呈现出多元化竞争的态势。就本公司目前所接洽的客户情况而言，客户群体分布较为广泛，各有其优势和潜力，现阶段还难以确切判定究竟哪一类客户能够在这场激烈的竞争中拔得头筹，成功抢占先机。

3、公司如何看待 AI 眼镜的销售场景？

答：在短期内，AI 眼镜大概率会依托传统眼镜产品现有的线下销售渠道来打开市场，这是基于传统渠道已积累的客户资源、市场认知度以及相对成熟的销售模式。从长远视角来看，大型品牌厂商已经着手布局 AI 眼镜产品，它们极有可能尝试构建自身独立的销售渠道体系，实现线上线下销售模式的有机融合。这种发展路径可以类比手机行业的销售场景演变，初期借助传统通讯产品线下渠道铺货推广，后续随着市场发展和品牌成熟，各大手机厂商纷纷打造线上电商平台与线下品牌专卖店、授权店相结合的多元化销售网络，以此来提升产品的市场

	覆盖率、品牌影响力以及用户购买体验，AI 眼镜行业的销售场景发展或许也将遵循类似的轨迹。
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 12 月 25 日