

证券代码：872190

证券简称：雷神科技

公告编号：2023-060

## 青岛雷神科技股份有限公司 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（请文字说明其他活动内容）

### 二、投资者关系活动情况

#### （一）活动时间、地点

本次年度报告业绩说明会于2023年4月17日（星期一）15:00-17:00采用网络方式举行。投资者通过登陆全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）参与本次年度报告业绩说明会。

## （二）参与单位及人员

通过网络方式参与公司 2022 年年度报告业绩说明会的投资者。

## （三）上市公司接待人员

董事长、总经理：路凯林

董事会秘书：宋波

财务总监：胡小艺

保荐代表人：成晓辉

## 三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过视频方式对公司情况及 2022 年度经营业绩情况进行了介绍。同时，公司在年度报告业绩说明会上就投资者普遍关注的问题进行沟通交流，主要问题及回复情况如下：

### 问题1：公司如何打造全场景生态品牌？

回复：尊敬的投资者，您好，公司在PC及外设领域，针对不同市场定位、目标客群和应用场景，形成了成熟的品牌和产品矩阵。产品覆盖了电竞笔记本、台式机、电竞外设及周边等全产品线条。公司通过不同品牌覆盖切入并深耕对应的消费场景，各品牌专业团队在细分领域持续积累研发、设计、生产及销售经验，结合对应应用场景中用户的痛点与需求，推出高品质、高颜值的PC及电竞外设产品，打造电竞全场景生态品牌，感谢您的关注。

### 问题2：公司在激励员工活力方面，将做出什么措施？

回复：尊敬的投资者，您好，基于公司的发展战略，构建一流

的人才开放体系及平台，吸引内部外人才在公司平台上创业创新，持续优化高增值高分享的多元化激励机制，围绕“创造价值与分享价值合一”的理念，让每个员工成为创新的主体，提升员工能力与体验，推动公司持久健康发展。公司将聚焦场景综合解决方案推动组织优化与转型，从组织、人才、机制三个方面提升组织运营能力，感谢您的关注。

**问题3：**公司有哪些“国潮”作品？

**回复：**尊敬的投资者，您好，在“国潮”热度持续上涨的背景下，雷神科技与“官里的世界”联名推出了“虎将”系列产品，另外，雷神科技与大黄蜂IP联动也得到消费者的好评，感谢您的关注。

**问题4：**贵司去年海外业绩表现如何？

**回复：**尊敬的投资者，您好，在海外市场上，雷神科技实现海外营收4.83亿元，增幅352.06%。海外业务收入占总营收比例已经达到20%，感谢您的关注。

**问题5：**想问一下董秘，公司去年的业绩情况怎么样啊？

**回复：**尊敬的投资者，您好，雷神科技2022年实现营业总收入24.15亿元；实现归母净利润6867万元；每股收益为1.3651元，感谢您的关注。

**问题6：**公司在信创场景的产品主要有哪些？去年的销售情况怎么样？

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司基于信息技术应用创新产业发展，为商业客户提供涵盖台式机、笔记本、服务器等信创产品，2022年营业收入达5264.89万元，感谢您的关注。

**问题7：**今年有新开设品牌形象店的计划吗？请详细介绍一下。

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司募投项目中，会开设10家品牌形象店，今年会按照规划进行形象店的建设，感谢您的关注。

**问题8：**目前公司的股东人数是多少？

**回复：**尊敬的投资者，您好，截至2022年12月31日，公司普通股股东人数16878人，感谢您的关注。

**问题9：**公司今年是否还将举办线下玩家派对等活动？对增加用户粘性有多大的效果？

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司2022年打造911宠粉节和粉丝家宴，并在深圳、上海、长沙、青岛等地举办“雷神玩家联盟粉丝派对”以及全国校园大使的招募活动。公司一直坚持“无交互不开发，无公测不上市”的准则，即以品牌用户为主角，通过信息交互，引导其参与产品设计，将产品开发与用户需求深度结合，锁定用户痛点，开发与用户需求相契合的产品，为用户提供更好的产品体验。公司未来将持续坚持与粉丝的互动，深入了解粉丝需求，为消费者提供更满足市场需要的电竞产品，感谢您的关注。

**问题10：**消费降级的趋势有望扭转，公司有什么举措应对？

**回复：**尊敬的投资者，您好，2023年，公司继续坚持“以用户

为中心”,结合用户新需求,行业新技术,不断提升产品竞争力,提高高端品类产品占比,同时围绕用户使用场景,丰富电竞外设周边等消费电子领域产品品类,基于信息技术应用创新产业发展,完善信创产品品类;持续推进品牌形象店的建设,加大线下销售渠道投入,深化海外销售模式,提升线下及海外销售,完善全销售渠道布局;加强用户交互,根据用户不断变化需求和喜好,提升品牌建设;坚持以“人的价值最大化”的宗旨,完善组织治理结构、人才引进及激励机制,提升运营能力及效率。感谢您的关注。

**问题11:** 公司2022年的经营的亮点有哪些?

**回复:** 尊敬的投资者,您好,2022年公司的经营亮点主要体现在四个方面:

第一,提高了电竞外设周边产品的销售比重和规模,外设周边产品毛利率较高,这有利于从整体上提高公司的毛利率(同比增长42.74%,占主营业务收入比例由2021年10.48%提升至2022年的16.54%)。

第二,海外渠道销售的比重提升,目前已占公司总营收20%。与境内销售渠道相比,海外销售整体毛利率也较高,因此也有利于提高公司的整体毛利率。

第三,高端品牌销售比重不断提高,跨界不同品类高端品牌联合打造联名产品配合生态体验店,提升了企业的品牌形象。

第四,同时公司基于信息技术应用创新产业发展,为商业客户提供涵盖台式机、笔记本、服务器等信创产品,营业收入达5,264.89

万元，感谢您的关注。

**问题12：**贵司应收账款较去年增加，能解释原因吗？

**回复：**尊敬的投资者，您好，报告期内，应收账款较上年期末增加。原因在于公司本期增加了向北京京东、海外客户的销售，因给予客户信用账期，导致应收账款增加。新增应收账款均在信用账期以内，目前不存在较大的风险。

**问题13：**年报显示贵司外设板块营收增长较多，原因是什么？

**回复：**尊敬的投资者，您好，雷神科技与传统经营PC外设业务公司不同，公司从电竞台式机/笔记本业务向电竞外设业务延展。依托于公司对电竞用户深入理解、不断的产品创新设计、多年可靠的产品质量口碑，雷神科技外设业务有望伴随公司电竞全场景战略布局的展开，持续保持快速增长，感谢您的关注。

**问题14：**公司外设领域细分产品有哪些？

**回复：**尊敬的投资者，您好！雷神科技在外设及周边细分领域产品布局十分全面，已覆盖键鼠、耳机、手游配件、箱包等十几个品类，形成全品类、全场景、全阵列的系统化布局，并成功进入国内电竞外设第一阵营，感谢您的关注。

**问题15：**公司发展战略是什么？

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司坚持“以用户为中心”的发展理念，秉承“让每一位用户拥有极致的使用体验”的使命，以创业创新的精神，围绕打造电竞全场景生态品牌的发展战略，持续推

动产品创新、模式创新、场景创新，实现高质量发展，为用户创造价值，感谢您的关注。

#### 四、备查文件

公司在全景网举办的 2022 年年度报告业绩说明会投资者提问与公司回复记录（链接：<https://rs.p5w.net/html/136716.shtml>）。

青岛雷神科技股份有限公司

董事会

2023 年 4 月 19 日