

证券代码：300884

证券简称：狄耐克

厦门狄耐克智能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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 checked="" 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	东兴证券股份有限公司：刘蒙
时间	2023年5月25日 16:00 - 17:30
地点	厦门火炬高新区火炬园创新路2号兴联大厦五楼会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 林丽梅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况</p> <p>厦门狄耐克智能科技股份有限公司是一家集研发、生产及销售于一体的国家高新技术企业和国家级专精特新“小巨人”企业，是楼宇对讲国家标准、国际标准编制单位之一。</p> <p>公司立企以来，深耕社区智能安防领域，以“领跑智慧生活理念，创造卓越生活品质”为企业使命，致力于打造“安全、舒适、健康、便捷”的智慧社区生活环境。公司围绕智慧社区和智慧医院领域，形成以楼宇对讲、智能家居、智慧病房及智慧门诊产品为核心，同时覆盖新风系统、智慧通行、智能门锁等智慧社区相关应用领域的产品结构。</p> <p>二、公司智慧社区业务的主要客户有哪些？</p> <p>公司智慧社区业务的主要客户类型为房地产商、一般工程商、ODM、经销商等。</p>

三、公司切入智慧医院产业的契机是什么？

公司自成立以来，深耕社区智能安防领域，作为楼宇对讲行业的领先企业，公司凭借楼宇对讲的技术优势，研发医护对讲等系统，拓展智慧医院领域相关行业应用。

随着我国人口老龄化程度的不断加深，慢性病高速增长，医疗资源发展长期处于不平衡的状态，群众对医疗服务的需求日益增长，对医疗条件的要求不断提升，传统的医院管理模式已经不能适应新时代的形势发展需要，促使医院寻求更加便捷、高效的智慧化管理方式，不断探索医疗智慧化转型。同时，各国政府和民众都越来越重视智慧医疗产业，智慧医院成为智慧城市战略规划中一项重要的民生领域应用，众多政策、规范、标准、研究、财政投入都在积极推动智慧医院的发展步伐。在数字经济浪潮与国家政策的大力支持下，“新基建”持续赋能新发展格局，推动技术创新、业态创新，构建了智慧医院建设的新模式，促进更加智慧化的医疗场景逐渐深入到就医环节中，医院的智慧化建设趋势已成公司新的业绩增长驱动点。

为了加速智慧医院产业业务的发展，提升公司在智慧医院产业的市场地位，公司深入强化“第二曲线”业务的布局，持续加强科技创新和研发能力，拓宽智慧医院产品线，延伸拓展产业链条，积极引进和培养专业、高水平的研发技术人才，多措并举，提高市场占有率，实现智慧医院产业的高速增长。未来，公司将紧跟行业发展趋势，持续开拓创新，并积极探索人工智能技术在智慧医院领域的应用，提升医生的工作效率，减轻护士的繁重工作，提高患者的就医体验，实现医患互动的准确性和高效性，为医院数字化升级贡献力量。

四、去年公司业绩受到房地产行业调控政策的持续影响，出现了下滑现象，公司如何看待今年的市场环境以及对未来的业务展望是怎样的？

随着国家及各地方政府持续推进“保交楼”、“保民生”、“保稳定”工作和保障性住房建设、全国城镇老旧小区改造、

棚户区 and 危房改造等关键工程，规范房地产市场秩序，促进房地产市场平稳健康发展，以及房地产金融政策的逐渐宽松和调整，房地产行业政策环境进一步改善，宏观经济稳步向好，房地产销售和新开工数据有望持续提振，房地产市场有望逐步回暖。

公司将持续洞察行业需求，强化产品研发和技术创新，不断提升产品质量和性能，为客户提供最优质的服务与产品，并紧抓市场和客户需求带来的机遇，顺应多元化产业的发展趋势，不断拓宽销售渠道，加强与合作伙伴的合作，扩大客户群体，提高国内营销网络覆盖程度。通过夯实 B 端营销网络优势，在巩固一、二线城市市场基础上，持续推动渠道下沉，深化三、四线城市布局，强化自有办事处的建设及经销商渠道的开拓，进一步扩大国内营销网络的覆盖面与辐射面。此外，公司也将重视风险管理，加强对市场风险与信用风险的把控，根据房地产企业的资金实力和信誉情况，采取差异化的收缩策略，降低业务风险和资金风险，保障楼宇对讲业务的稳健发展。

未来，公司将继续用心做好经营管理，紧密围绕年度战略规划和经营计划，坚持以智慧社区和智慧医院为核心领域，深入推进“1+2+N”的战略布局，加强与央企、国企房地产企业战略合作，加大开拓全国保障性住房、城镇老旧小区改造、危房改造和棚户区改造安置房项目等，在保持楼宇安防市场优势的基础上，积极开拓智能家居和智慧医院市场，强化“第二曲线”业务布局；同时，加强全球化战略的部署，推进公司全球化业务发展，实现双重驱动和多翼协同发展的目标，努力做大实业、做强产业、做优主业，引领公司业绩高速增长。

五、公司产品是否存在季节性特征？

公司楼宇对讲和智能家居产品的营业收入具有明显的季节性特征，其主要与新建楼盘的交房时间关系密切。通常情况下，公司楼宇对讲和智能家居产品下半年的营业收入及占比显著高于上半年的水平，主要是因为楼宇对讲和智能家居产品是

在房地产楼盘项目竣工或交房前进行安装，且新建楼盘竣工和交房时间一般集中在第三、四季度，所以地产商和工程商会集中在第三、四季度进行大批量的采购提货，呈现较强的季节性特征。

六、公司目前的在手订单情况如何？

公司紧密围绕公司既定的年度发展战略和经营计划，稳步推进各项经营活动，目前在手订单情况良好，具体经营业绩，敬请您关注公司后续发布的相关公告。

七、公司智能家居 C 端布局的具体规划是怎么样的？

未来，公司将顺应行业发展趋势，把握智能家居产业的发展机遇，拓展多元化营销渠道，推进线上线下融合、B 端 C 端一体化发展。在巩固夯实 B 端市场优势的基础上，积极布局 C 端市场，推动“百城千店”和“千家万户”计划。同时，公司将利用产品的长板优势，以智慧家庭中控屏为抓手，从智能家居领域横向扩展至智慧屏行业应用领域，与阿里天猫精灵展开紧密合作，积极推进“天猫精灵 X 狄耐克”智慧家庭中控屏的联合开发工作；纵向挖掘智能家居领域细分赛道的发展潜力，与天猫精灵 AIoT 在智慧照明、全屋智能等领域进行联合推广和生态合作，不断探索全方位、多元化的业务合作机会，实现多领域、多业务的协同发展目标。

八、公司如何预期今年全年的毛利率水平？

2023 年第一季度，公司毛利率为 44.24%，比上年同期增长 5.55 个百分点。公司通过采取多元化的采购渠道和定价体系，加强供应链精细化管理，调整供应链布局，持续拓展供应商渠道，导入有竞争力的物料。同时，通过 SRM 采购管理系统，实施全流程把控，不断推进降本增效的策略，根据市场趋势的预测进行战略采购储备，并调整产品的市场销售策略等措施，带动毛利率水平上升。

九、目前公司产品所使用的芯片是自研的还是采购的？若是采购的，主要使用的是境外品牌还是国内品牌？

	<p>公司产品目前所使用的芯片均为采购，采用国产品牌。</p> <p>十、公司未来对人员增速及人才布局的规划是怎样的？</p> <p>公司坚持以人为本的原则，结合公司战略发展、业务布局和人才需求，实行双向创新战略，开展人才规划和人才梯队建设，对未来人才需求、人才引进和培养进行规划。围绕智能家居和智慧医院产业，持续吸纳技术开发人才及营销人才，以更好地驱动公司业务健康长效发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月25日