

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：2023-005

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 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	长城证券股份有限公司：花江月 王龙 财通基金管理有限公司：姜春曦
时间	2023年5月23日 14:00 - 15:30
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、公司对2023年智能家居业务的未来展望是怎么样的？</p> <p>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</p>

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。

三、作为楼宇对讲行业的领先企业，2023 年公司对楼宇对讲业务有怎样的发展规划？

随着国家加速推进保障性住房建设、全国城镇老旧小区改造、棚户区和危房改造等关键工程，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。

2023 年，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。

作为楼宇对讲行业的领先企业，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。

四、公司智慧医院产业的业务发展和增长情况如何？主要竞争优势有哪些？

公司智慧医院产业以“智慧病房”和“智慧门诊”建设为业务核心，产品主要包括医护对讲、ICU 探视、智能床旁交互、护士站交互白板、分诊排队叫号、多媒体信息发布、智能门禁管理、消杀机器人及物流机器人等系统。

2022 年，公司智慧病房及智慧门诊产品实现营业收入 10,505.62 万元，比去年同期增长 84.34%，占营业收入的 12.47%。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。

公司的技术创新能力、数字化对讲的技术优势、产品的稳

定性和性价比是公司智慧医院业务的主要竞争优势，公司的智慧医院产品已在市场上形成明显的差异化竞争。

五、目前公司原材料成本水平如何？面对原材料波动风险，公司有何应对措施？

截至目前，公司产品的原材料液晶显示屏和 IC 芯片价格已回到原点。公司高度关注原材料价格波动的风险，建立完善的市场监测体系，及时了解市场动态和价格变化，掌握市场供求关系，为价格预警提供依据。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，公司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，积极应对和防范原材料价格波动带来的风险。

六、公司的智慧家庭中控屏是否可以接入市场上其他厂商的智能家居产品？

公司的智能家居产品同时拥有强大的多协议兼容功能，如 ZigBee3.0、Wi-Fi、LAN、蓝牙双模、CAN、KNX、TCP/IP、RS232、RS485 等，可打破各协议间壁垒，实现不同协议下上千种设备的互联互通。如公司 zigbee 智能家居网关支持标准 zigbee3.0 协议，若不同品牌厂家的智能设备能遵循 zigbee3.0 标准协议规范，公司智能网关产品可以支持对接并控制。若不同品牌厂家使用的是私有协议但可提供协议对接，公司智能网关产品也能对接；如果不同品牌厂家使用的是私有协议，且不支持对接，公司智能网关产品则不支持对接。

七、在人工智能与大数据时代，公司在这方面未来有怎样的布局规划？

公司秉承“创新永不止步”的研发理念，坚持自主研发和技术创新，储备了丰富的人工智能相关算法库，包含：各种人脸检测算法、人脸姿态评估算法、人脸关键点定位算法、高精度人脸识别比对算法、可见光/红外光活体检测算法、人车物等结构化分析算法、车牌/铭牌等 OCR 识别算法，并在实现产

	<p>品基础功能上融合人工智能、物联网等新技术、新应用，推出了 AI 边缘计算网关、智慧家庭中控屏等产品。</p> <p>着眼未来，公司将积极探索多模态人工智能技术的研究和应用，并拓展视觉 AI、语音 AI 等领域的研究，积极开展 AGI 的相关研究。公司将充分发挥与中科（厦门）数据智能研究院的战略合作关系，借助中科（厦门）数据智能研究院在大数据和人工智能领域的学术研究优势，共同探索 AIGC 模型的小型化研究、专业化模型微调训练以及产业化应用落地，致力于将专业化 AIGC 小模型应用于智能家居、智慧医院等领域，努力构建良好的创新生态共同体，扩大产业规模和效益。同时，公司将积极探索各种场景化 AI 算法模型在公司产品 906/908 边缘计算网关和智慧家庭中控屏上的应用部署，实现 AI 的低成本化、本地化、产品化应用落地，助力公司从 IoT 到 AIoT 的全面转型，用 AI 赋能千行百业。</p> <p>八、公司产品是否存在季节性特征？</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 23 日