

股票代码：002681

证券简称：奋达科技

深圳市奋达科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20240515

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过“约调研”微信小程序参与 2023 年度网上业绩说明会互动交流的投资者
时间	2024 年 05 月 15 日（星期三）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：肖奋先生 董事兼总经理：谢玉平女士 董事兼财务总监：肖晓先生 副总裁兼董事会秘书：周桂清先生 独立董事：秦伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者通过网络向与会的上市公司接待人员进行提问，主要问题与答复如下： <b>Q1:</b> 公司 2023 年净利润约为 4465 万元，同比下降了 57.56%，请问净利润下降的主要原因是什么？ <b>A:</b> 您好！公司 2023 年实现营收 28.91 亿元，同比增加 0.58%；归母净利润 4,465.14 万元，同比减少 57.56%；扣非归母净利润 2,821.22 万元，同比减少 73.29%。由于 2023 年处于公司生产基地转移至珠海，并购重组后“废墟”重建尾声，东莞园区交易商洽等事件交汇的时间窗口，受较大金额的一次性费用影响，公司归

母净利润同比有较大幅度的下滑，以上因素都属于非核心业务的偶发性事件，后续有望得到改善乃至消除，不会对公司未来的长期发展造成不利影响。但在报告期内公司主营业务稳健向好，主营产品综合毛利率达到21.06%，同比提升4.33个百分点；实现经营活动产生的现金流净额达2.33亿元，同比增长75.05%；公司的盈利质量和可持续发展能力不断提升。

**Q2:** 公司经营情况如何，有没有考虑投资者的利益。股价最能体现公司基本面，这样下去离退市还有多长时间。

**A:** 您好！公司2024年第一季度营收同比增长12.46%，归母净利润同比增长20%，生产经营稳中向好。4月份经营业绩经财务部的初步测算也同比实现两位数的增长，公司目前订单量充足，前期因珠海园区招工难、健康电器上游物料供应紧张而导致的产能不足现已基本得到解决，我们对2024年度的业绩持理性乐观。

公司股价受经济周期、政治环境、行业发展、市场供需、投资者情绪等多方面因素影响，公司近期在资本市场表现偏弱，但从今年初至今的涨跌幅数据来看，公司今年的整体股价表现仍处于同行业前列，请投资者理性投资。未来公司将综合考虑市场表现以及现金流情况，在保证公司日常经营的前提下，择机按时完成回购，积极维护全体股东尤其是中小股东的利益，感谢您的关注！

**Q3:** 谢总好，近5-6年来奋达不是亏损就是微利几千万，公司也称在降本增效，但为何管理费用大幅上涨，是否考虑要控制下，提升效率，进一步提升股东利益。

谢谢！

**A:** 您好！确实近五六年，公司经历了太多：为了回归初心聚焦主业，剥离了 2 次失败的并购重组标的；为了升级产业结构、降低运营成本，先后将美发电器业务板块的制造搬迁东莞园区、电声业务板块的制造搬迁珠海园区；为了优化资源配置，商洽出售东莞园区等。这五六年是这些事件交汇的时间窗口，受巨额商誉减值影响 2018、2019 出现了亏损；近三年受产业搬迁、员工补偿等较大金额的一次性费用影响，尽管公司竭尽全力降本增效，公司利润只有几千万。

但公司原生的主营业务一直是稳健向好的，报告期内主营产品综合毛利率达到 21.06%，同比提升 4.33 个百分点；实现经营活动产生的现金流净额达 2.33 亿元，同比增长 75.05%；公司的盈利质量和可持续发展能力不断提升。期内由于公司支付了一次性员工补偿费用，珠海园区厂房免租装修期计入租金成本，富诚达转让尾款计提坏账准备及园区重资产折旧费用较高等因素，导致公司管理费用大幅上涨，以上因素都属于非核心业务的偶发性事件，后续有望得到改善乃至消除，不会对公司未来的长期发展造成不利影响。感谢您对公司的关注！

**Q4:** 请问公司主营的消费电子整机及其核心部件在 2023 年对营业收入和净利润的贡献情况如何？

**A:** 您好！公司 2023 年度消费电子实现营业收入 188,810.88 万元，同比增长 6.09%；毛利率 19.92%，同比提升 3.3 个百分点，其中电声产品线对公司净利润贡献最大，主要系公司持续优化大客户独立团队运营方式，研发、生产、交付、服务的一体化平台运行效果较佳，更专业、专注服务好优质大客户，客户群和产品价

值得到优化提升。感谢您的关注。

**Q5:** 公司的存货周转率和应收账款回收情况如何，是否存在较高的库存积压或应收账款回收风险？

**A:** 您好！截止 2023 年末存货金额 2.41 亿，公司存货周转率为 8.44 次，相当于 42 天周转一次，从存货周转率及周转天数看不存在高库存积的情况，库存整体控制良好。应收账款除了单独计提坏账的 5 家客户外，其他客户的回款都准时，不存逾期情况。

**Q6:** 公司的资产负债率为 50.80%，请问公司的财务风险控制措施有哪些？

**A:** 2015 年至 2019 年，为配套并购重组，公司进行本部二期建设和东莞清溪园区建设，较大规模的资本性支出使得公司资产负债率有一定提升，但仍处于风险可控区间。公司曾披露过清溪基地货币化的公告，一旦项目落地，资产负债率会显著降低。谢谢！

**Q7:** 奋达什么时候能恢复到历史的耀眼业绩，年度 3 亿净利润？

**A:** 您好！奋达上市以来，既经历过快速发展的高光，也经历过跌入谷底的至暗。近三年，公司董事会和管理层痛定思痛、壮士断臂，回归初心，重新出发，剥离了欧朋达、富诚达等不良资产、商洽出售东莞清溪基地，优化资产结构，加大了对智能语音音箱、智能穿戴、智能门锁等原生主营业务产品升级迭代的研发投入，产品智能化程度不断提高，用户体验不断提升，客户粘性越来越大。公司对重回历史耀眼业绩充满信心，敬请期待。感谢您对公司的关注！

**Q8:** 24 年的富诚达转让款有收到吗，能按时收到剩余款项吗？

**A:** 股权受让方已经按计划付款，谢谢。

**Q9:** 肖晓总，您好！富诚达并购遗留问题到底何时能出清？公司 2020 年就对外称年内出清，实际上影响到了 2023 的年报，时间线的拉的太长，对上市公司品牌形象负面影响极大，希望团队能多研讨，积极排查潜在问题，尽快彻底出清，谢谢！

**A:** 2021 年年底，公司出售了富诚达 100% 股权，至此，并购出表完成，但富诚达体量和最后达成的交易金额都不小，彻底出清，或者说完全消除影响需要时间，这个影响实际上延续到了 2023 年。感谢您对公司关注和建议。谢谢！

**Q10:** 1 东莞园区出售具体动态描述 2 一季度业绩扣除珠海装修费用多少。二季度是不是这个装修费用消除。业绩等比例的增加？ 3 全年业绩前景预测 4 大概再有多久公司打算分红

**A:** 您好！东莞园区的出售情况暂未取得重大进展，公司将持续推进园区的出售工作，如取得进展，公司将及时进行披露。同时，公司正加大东莞园区的租赁力度，通过适当降低租金价格、提升园区运营环境等方式吸引租户，提高出租率，降低资产折旧所带来的对利润侵蚀。公司对 2024 年度业绩持理性乐观。

并购富诚达及欧朋达的失败给公司带来了严重的后遗症，由于前期大额商誉减值导致公司未分配利润为负值，截止 2023 年末，公司未分配利润为-13.6 亿元。

公司短期内无法通过净利润弥补前期亏损使得未分配利润由负转正，因此公司不符合《公司法》和《公司章程》中利润分配的条件，未来，公司将密切关注新《公司法》相关条款的生效及落实情况，在符合法律规定的前提下使用资本公积弥补公司亏损，使公司尽快满足分红条件并实施分红，积极维护全体股东尤其是中小股东的利益。

**Q11:** 公司零星产品较多，易被市场落下，注定股价一直上不去，有长远创新产品蓄备吗？股价一直低迷，多年未分红，建议不如市场回购，提振股东信心。

**A:** 感谢您的关注和建议。基于历史原因，公司产品包括电声、健康电器、智能穿戴、智能家居四大系列。过去几年里，公司逐步清理并购重组的废墟，并确立“硬科技，创品牌”战略方向，通过科技和品牌两个维度做大企业规模，提升企业竞争力。在提升公司内在价值的同时，公司将努力根据政策维护投资者合法权益，比方修复并购重组带来的对财务报表伤害，恢复分红，在资金允许的条件下回购公司股份等等

**Q12:** 公司会不会 ST

**A:** 您好!公司不存在深交所规则规定将被 ST 的情形，也不会受到国九条的影响被 ST，感谢您的关注。

**Q13:** 肖总，您好！您在今年 1 月 18 日机构调研会上表示今年要将您和您的一致行动人质押率降低至 70% 以下，四个月过去，请问进展如何，年内达成目标有何风险？谢谢！

**A:** 感谢您的关注和提醒。本人及一致行动人将通过

自有资金、投资分红、资产处置、其他收入等多种方式获取的资金用于偿还融资机构贷款，同时采取延期质押、重新质押、追加保证金等方式降低风险，通过以上措施，本人及一致行动人的贷款金额较前期已有下降，整体风险可控且在下降，当然我们会仍会继续努力在本年度进一步降低质押比例。谢谢！

**Q14:** 肖董近期在这么低的价位再多次大笔减持套现，原因是什么？为何多次讲会增持结果都是减持？肖董认为现在的股价高估了吗？长期高位被套的小股东何时才能解套？

**A:** 我做的协转一方面是因为纾解个人流动性的资金需求，另一方面是为优化股东结构，并非股价高估。经过几年的努力，公司已经走出并购重组创伤，主营业务毛利率，经营性现金流等各项指标都逐年向好，困境反转的态势不断得到强化。最后，祝各位股东投资顺利。谢谢！

**Q15:** 请问近期 5.6 日起为何出现巨量大宗交易，且卖出机构均为财信证券长沙茶子山东路证券营业部，我分析是第四大股东长沙市信庭至善在持续卖出，请告知是什么原因呢？

**A:** 您好！经与公司大股东及董监高确认，5 月 6 日至 9 日发生的大宗交易非公司大股东及董监高减持，具体股东变化情况请关注公司定期报告披露的信息。

**Q16:** 据本人统计：从 23.11.28-24.05.14 日，奋达科技的大宗交易高达 1 亿 3 千多万股，特别是五一节后，连续出现 5 笔千万级别的大宗交易，请问这是什么原

因？

**A:** 感谢您对公司的关注。一般情况下，如果大宗交易的卖出方非公司特定股东和董监高的话，交易的具体原因很难知晓，听二级市场的专家说，交易是股价波动先导性指标，目前价位已经经历了严苛的压力测试，从这个角度看，未必是坏事。

**Q17:** 截止 5 月 10 日股东数是多少

**A:** 您好，截止 5 月 10 日，公司股东人数为 7.6 万，感谢您的关注。

**Q18:** 秦总，您好！您进入奋达董事会已近两年，请问做了哪些实质性工作？ 谢谢

**A:** 您好，本人自 2022 年 8 月加入公司以来，严格按照相关法律法规的要求，利用自身的专业知识，独立、公正地发表意见并行使职权，与公司管理层保持密切沟通，参与董事会、董事会专门委员会及股东大会，对公司重大事项发表了专业意见，在履职过程中重点关注公司关联交易、对外担保、定期报告、聘任会计师事务所、内部控制等事项，切实维护了公司及全体股东尤其是中小股东的利益。具体履职内容可参见公司披露的本人的年度述职报告，谢谢。

**Q19:** 去年 6 月份奋达做为 keep 的基石投资者以 500 万美元等值港币入股，价位为 28 港元左右，现在跌到 8 港元，浮亏严重。董事会怎么看待这笔投资，后续有什么规划，谢谢

**A:** 公司与 Keep 于 2021 年起建立合作关系，主要为其提供智能手环的设计、制造及测试等一体化解决方



案，是 Keep 该品类的主要供应商之一。本次投资主要目的是加强公司与 Keep 的业务合作，深度参与智能穿戴下游产业链，帮助公司深入了解智能穿戴行业发展趋势，结合市场研发出贴合客户需求的产品，提升公司实力及行业影响力。公司投资部将持续关注 Keep 的经营情况及市场表现，及时采取措施严格控制风险，维护公司及全体股东利益。

**Q20:** 公司在 2023 年的研发费用是多少，公司对未来的产品开发是否有新的计划？

**A:** 您好！公司 2023 年研发投入 15,801.52 万元，同比下降 28.23%，主要系公司有效推行降本增效，取消了低效研发项目，并结合公司运营实际，在持续研发投入的基调下，更加重视项目成果转化率。公司研发投入占营业收入比例为 5.47%，在制造业中仍处于较高水平，报告期内公司研发人员和费用虽然减少了，但项目研发成果的转化率得到了提升，同时公司新增发明专利数量得到显著增长，研发实力及效率稳步提升。

未来公司将继续深入实施创新驱动发展战略，结合公司实际和市场环境，前瞻性布局如人工智能、芯片、机器人、新材料等具有引领性、创新性、基石性、关键性的硬科技企业，引进高水平行业专家，加强与理工科型知名高校的合作；持续提升研发转化率，加大新技术、新工艺、新结构的应用技术研究；培养有远见、能创新、肯钻研的年轻研发人员，形成可持续发展的优秀人才梯队。

**Q21:** 公司在电声产品、智能可穿戴设备等领域的研发投入情况如何，是否有新技术或新产品即将推出？

**A:** 您好! 报告期内, 公司研发投入 15,801.52 万元, 同比下降 28.23%, 占营业收入比例 5.47%。公司现已成功研发出智能导游机、储能投影一体机、心率检测智能穿戴设备、GPS 户外运动手表等多款产品, 具体可见公司 2023 年度报告中“第三节 管理层讨论与分析”中“四、主营业务分析”的“4、研发投入”, 谢谢。

**Q22:** 最近商汤发布了“日日新 5.0”大模型, 在产品研发方面能否对公司赋能?

**A:** 您好! 基于公司在人工智能领域的前瞻性布局, 公司较早与头部企业亚马逊、阿里、百度、H、商汤以及俄罗斯互联网巨头 Y 在智能产品建立了合作伙伴关系, 其中公司与商汤科技合作的首个家庭消费级人工智能产品“元萝卜 SenseRobot”AI 下棋机器人, 产品搭载了商汤“日日新”大模型, 在 2023 年双 11 期间获得天猫智能机器人、京东学习机器人品类销量榜首。

基于上述领先的优质互联网客户群和大模型一日千里“狂飙”式发展, 以及公司在人工智能应用、技术研发、硬件设计、精密制造等方面较为丰富的项目经验和技術积累, 相信未来有更多的智能硬件在奋达能够快速、高效落地, 让科技带来美好生活。

**Q23:** 公司的便携式储能产品在国内外市场的销量如何? 是否有推出新品?

**A:** 您好! 针对便携式储能产品, 公司今年已招募了市场开拓能力更强和部分国外员工的销售团队, 大力拓展海外市场, 相关产品已成功出海美国、希腊、意大利、法国等国家并实现量产, 未来将逐步拓展德国、捷克、南非、印尼、迪拜等市场。公司在推出多款型号的便携

式储能音箱产品的同时，在原有储能音箱产品的基础上创新性地扩展了产品功能，并推出了储能投影一体机，该产品为具有“投影+音箱+AI 语音控制”功能于一体的便携式储能电源，现已成功出货。在市场和研发双驱动下，公司今年的销售规模有望实现大幅提升。

**Q24:** 徠芬一年吹风机卖 30 亿人民币，赶上奋达一年全部营收，现在又进入电动牙刷赛道，口碑反响炸裂。乐程式自身纵向对比增长还可以，但横向对比徠芬来看，成长不达预期，董事会怎么看这事？鉴于自己 2b 肌肉记忆太过深刻，有没有考虑怎么破局？有没有考虑向 2b 和 2c 都做的不错的企业学习，比如华为。谢谢！

**A:** 徠芬是近年涌现出来的少有的行业优秀企业，徠芬借力新媒体，很好地抓住了平替机会，我们在反思的基础上提出了创品牌的战略方向，除乐程式外，我们正在寻求与跨境电商企业从资本到产品制造以及营销等多层次的合作机会。谢谢！

**Q25:** 请问公司的自主品牌“乐程式”在市场中的表现如何，公司对自主品牌的发展有何长远规划？

**A:** 您好！公司美发电器品牌“乐程式”借助直播带货、网红种草等新兴渠道进行推广销售，部分产品已成为电商平台美发电器品类的爆品，线上销售额延续高增长态势，报告期内销售同比增长超 50%。我们将持续专注于对公司自主品牌产品的进一步研发和推广，对各个品牌的产品进行长期规划，并积极应用相关品牌建设及推广手段，推动公司转型升级。感谢您的关注。

**Q26:** 面对同业竞争对手，请问公司在竞争中的优

势是什么？

**A:** 您好！经过三十余年的发展沉淀和创新升级，公司形成了无线、电声、软件、精密制造等四大核心技术能力，依托上述核心能力，公司现已逐渐形成了稳定且不断拓展的优质客户群体、较强的研发和技术创新能力、快速反应的订单交付能力、过硬的产品质量和完善的质量管理体系以及在人工智能硬件领域的先发优势等核心竞争力，具体可见公司 2023 年度报告“第三节 管理层讨论与分析”中“三、核心竞争力分析”。感谢您的关注！

**Q27:** 领导好，贵公司消费电子产品细分行业竞争格局如何展望？

**A:** 您好！针对智能音箱产品市场，公司将在在产品升级和市场分化中寻找机会，通过保持并优化大客户独立团队运营方式、增加专业领域人才等方式提高市场竞争力；针对智能穿戴产品市场，公司将重点加强手表与健康级穿戴设备的研发、制造和销售，深入推进降本增效，优化产品和客户结构；针对智能门锁产品市场，公司将聚焦智能门锁的安全性和智能性两大核心技术，不断提升研发效率与成果转化率，同时聚焦大客户开发，不断拓宽销售渠道；针对健康电器产品市场，公司将在不断突破欧美大客户的同时，不断引入新技术、新材料和新工艺，优化产品设计和功能。具体内容可见公司 2023 年度报告“第三节 管理层讨论与分析”中“十一、公司未来发展的展望”。感谢您的关注！

**Q28:** 请问公司在智能硬件领域的市场定位是什么，公司将如何通过产品差异化来增强市场竞争力？

**A:** 您好!公司主营消费电子整机及其核心部件的研发、设计、生产与销售,是智能硬件领域垂直一体化解决方案提供商。在智能互联持续升级的新时代背景下,公司坚定以用户为中心,持续改善用户体验,把握产业发展机遇,重点突破以人工智能为核心的智能语音音箱、智能穿戴、智能锁等战略新兴产业,探索汽车电子、机器人等新型智能硬件,努力往“硬科技,创品牌”之路发展。具体内容可见公司 2023 年度报告“第三节 管理层讨论与分析”中“二、报告期内公司从事的主要业务”及“十一、公司未来发展的展望”。感谢您的关注!

**Q29:** 公司在智能硬件领域的市场竞争力如何,面对激烈的市场竞争,公司有哪些应对策略?

**A:** 您好!公司致力于新型智能硬件领域垂直一体化解决方案提供商与服务商,依托智能制造平台优势和产品卡位泛 AI 的优势,与人工智能领域头部企业建立战略合作,深度参与 AI 产业链,发力 AI 应用领域的设计、研发和制造,聚焦人工智能、机器学习和材料科学前沿技术,通过科技创新为客户提供更智能、更完美的产品体验。在智能互联持续升级的新时代背景下,公司坚定以用户为中心,持续改善用户体验,把握产业发展机遇,重点突破以人工智能为核心的智能语音音箱、智能穿戴、智能锁等战略新兴产业,探索汽车电子、机器人等新型智能硬件,努力往“硬科技,创品牌”之路发展。感谢您的关注!

**Q30:** 肖总,您好!公司董事会对于 openai 最近发布的 gpt4o 有什么看法,对于后续音箱产业发展会有什么影响吗? gpt4o 是以 api 形式对外开放的,后续贵司有

	<p>没有计划进行对接，并考虑将其纳入到音箱新品版本开发中去？谢谢！</p> <p><b>A:</b> GPT4O会大幅度提升智能语音音箱的智能程度，能显著改善用户体验和增加客户粘性，从而大大拓展应用领域和提升市场容量，公司是智能语音音箱行业重要的供应商，会密切跟踪行业技术发展趋势和消费趋势，把握好技术发展带来的商机。谢谢！</p> <p><b>Q31:</b> 公司的产品外销较多，都销售那些地区，受不受贸易保护主义影响？</p> <p><b>A:</b> 公司产品外销主要为亚洲地区（不含国内）、欧洲地区、美洲地区，不是美国加征名单，不会直接受贸易保护主义影响，但单边贸易保护氛围的兴起，对公司开拓国外市场加大了难度，公司将继续拓展优质客户群体、提升产品品质和服务、增强客户粘性的同时，持续加大对新技术、新产品的研发投入，培育新的业绩增长点。同时，公司将加强对国内市场的耕耘力度，努力推广自有品牌“乐程式”，不断提升品牌影响力，积极拓展增值业务，以弥补国际市场环境可能给公司业务带来的冲击。</p> <p><b>Q32:</b> 公司对未来的发展规划和战略目标是什么，有哪些新的业务增长点或潜在的市场机会？</p> <p><b>A:</b> 硬科技，创品牌。创新驱动、品牌拉动打造企业护城河和新的增长曲线。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年05月15日