

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：2024-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（厦门辖区上市公司 2023 年年度报告业绩说明会暨投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	社会公众、投资者等
时间	2024 年 5 月 16 日 14:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 缪国栋先生 副总经理兼董事会秘书 林丽梅女士 财务总监 杨辉先生 董事兼总工程师 陈杞城先生 独立董事 白劭翔先生 保荐代表人 王跃先先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2024 年 4 月 27 日披露了《2023 年年度报告》。为进一步加强与投资者的互动交流，便于广大投资者更全面深入地了解公司的发展战略与 2023 年度经营情况，公司于 2024 年 5 月 16 日 14:00 - 17:00 通过全景网“投资者关系互动平台”参加了厦门辖区上市公司 2023 年年度报告业绩说明会暨投资者网上集体接待日活动。</p> <p>互动交流内容如下：</p>

1、您好，林总。最近厦门新增了多个拆迁区域，这对公司来说会有不少新增业务，对此公司什么规划？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问！国家和地方政府高度重视棚户区改造安置房、城镇老旧小区改造、危房改造及保障性租赁住房等建设进程的推进和实施，随着城镇化率的稳步提升、老旧小区及棚户区改造的需求日益增长及保障性住房建设力度的不断加大，房地产市场的需求有望得到进一步释放。因此，楼宇对讲和智能家居等智慧社区领域相关产品也将得益于上述市场变化，迎来新的发展机遇，拓展其市场空间。面对新的市场形势和发展机遇，公司将充分发挥自身优势，全面加大开拓全国保障性住房、棚户区改造安置房、城镇老旧小区改造、危房改造等。通过精准把握市场需求，积极推动产品创新，不断优化服务体系，以提升核心竞争力，满足各级政府在推进城市更新与改造过程中的实际需求，为公司带来更广阔的发展空间，助力公司实现长远且可持续的发展目标。感谢您对公司的关注！

2、您好，缪总。狄耐克当前细分出了几个赛道，其中主业开始下滑，医疗板块增速也开始下降，想请问还有新的拓展空间和渠道吗？公司未来有什么计划不？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问！为了推动公司业绩持续增长，公司始终立足主业，积极拓展多元化营销渠道。为了贯彻落实年度发展战略和经营计划，公司坚持“大客户为纲、渠道为王”的营销策略，持续加大市场开拓力度，深化营销体系改革与创新，扩大销售网络的覆盖，提升品牌形象和市场占有率，

致力于实现国内与国际市场的双重驱动以及多领域的协同发展，推动公司销售业绩的持续增长。

此外，公司将始终秉持“拥抱科技变革，聚焦前沿技术”的核心理念，勇于探索新兴技术、新领域和新模式。凭借敏锐的市场洞察力和技术前瞻性，紧跟行业发展趋势与市场需求，将聚焦脑电核心技术，发力医疗健康、康复训练、教育娱乐、全屋智能等应用领域。围绕智慧社区和智慧医院领域，在稳固并深耕现有主营业务领域的同时，推进创新驱动发展，勇于寻求新的发展思路。未来，面对脑电波交互产业良好的发展机遇，公司将积极布局脑电波交互的新兴领域，深入开展脑电波交互领域的技术前瞻性研究和战略布局，重点聚焦于睡眠健康、专注培优和康复器械三个细分领域的研发，开发系列产品以精准满足市场多元化需求，以技术突破推动产业升级，致力于开辟全新的市场和业务赛道，引领行业发展新方向。依托持续的创新能力和强大的研发实力，公司不断孵化新业务、推出新的研发成果和具有市场竞争力的产品，逐步构建公司丰富的产品生态圈，致力于为大众提供更高效率、更便捷、更个性化的健康管理和服务。

更多关于公司未来经营计划的内容，烦请您参见公司于2024年4月27日在巨潮资讯网上披露的《2023年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望”之“（三）公司经营计划”的内容。感谢您对公司的关注！

3、请问今年一季度业绩大幅下滑，扣非已经亏损的原因是什么？公司的业务发展前景如何？管理层治理如何？高管经常

减持是什么原因？是对公司失望了吗？股价上市以来五年时间一直不断创新低，高管是持什么态度？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问！一季度扣非亏损原因系公司归属上市公司股东的净利润比上年同期下降 1,271.40 万元，同比下降 92.19%。主要产生原因系一方面，公司产品的销售价格同比有所下调，进而影响了毛利率的降低；一方面，2023 年 9 月，公司股东大会审议通过了《2023 年限制性股份激励计划（草案）》，并于同年 10 月向首次授予激励对象授予了第二类限制性股票，本期产生股权激励费用 571.61 万元，去年同期无此项费用；另一方面，公司控股子公司厦门狄耐克物联智慧科技有限公司为进一步扩大内销市场，并拓展境外销售渠道，扩充了销售团队，导致工资费用增加 252.65 万元。

公司基本面良好，公司经营情况一切正常。股价波动受宏观经济环境、二级市场行情等多种因素的影响，公司一直秉持对全体股东负责的态度，一如既往地坚持诚信经营，保护股东权益，积极履行社会责任。为了推动公司业绩持续增长，公司始终立足主业，积极拓展多元化营销渠道。公司坚定地推进全球化发展战略的布局和实施，积极推动国内与国际市场双循环体系，以加快全球化业务的发展步伐。为了紧抓境外市场的增长机遇，公司深度挖掘境外市场潜力，加大自有品牌开拓力度，致力于拓展全球业务版图。通过纵向多元化合作与横向精准布局，不断完善全球化的销售和服务网络，扩大境外市场份额，进一步增强公司的全球影响力，实现公司在境外市场的可持续发展。为实现公司的长远目标，公司坚定践行“拓宽渠道、技术领先、品牌塑造、卓越

管理”四大核心战略布局，在稳固并深耕现有主营业务领域的同时，推进创新驱动发展，勇于探索行业的新领域和新模式，把握新的发展机遇，积极布局脑电波交互领域，致力于开辟全新的市场和业务赛道，充分释放新业务的增长潜能。通过调整和优化公司业务结构，强化市场营销策略，并加大品牌建设力度，不断提升公司的市场知名度、影响力和竞争力，以巩固和保持公司在行业的领先地位，实现公司持续、快速、健康发展。

目前公司持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员等关键少数并不存在应当披露而未披露的减持计划，亦没有正在实施的减持计划的情形。公司管理层对未来发展前景充满信心，坚信在公司管理层的带领下，紧跟国家和行业发展趋势，围绕智慧社区和智慧医院领域，持续加大研发投入和科研创新力度，不断扩大市场占有率与品牌影响力，用实际经营成果回报社会和广大投资者。感谢您对公司的关注！

4、董事长，我从狄耐克上市就一直持有贵公司股票，今年一季报业绩下滑明显，请问董事长，贵公司后续有什么措施防止业绩继续下滑吗？谢谢

答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问！公司基本面良好，公司经营情况一切正常。股价波动受宏观经济环境、二级市场行情等多种因素的影响，公司一直秉持对全体股东负责的态度，一如既往地坚持诚信经营，保护股东权益，积极履行社会责任。2024年2月5日，公司召开第三届董事会第十次会议和第三届监事会第六次会议，审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，同

意公司使用公司首次公开发行人民币普通股（A 股）取得的超募资金及部分自有资金以集中竞价交易的方式回购公司股份。截至 2024 年 4 月 30 日，公司已通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份 3,117,492 股，占公司总股本的 1.24%，最高成交价为 10.30 元/股，最低成交价为 7.83 元/股，已使用资金总额为人民币 29,606,822.68 元（不含交易费用）。本次回购股份符合公司既定的回购方案、回购报告书及相关法律法规的要求。

为了推动公司业绩持续增长，公司始终立足主业，积极拓展多元化营销渠道。公司坚定地推进全球化发展战略的布局和实施，积极推动国内与国际市场双循环体系，以加快全球化业务的发展步伐。为了紧抓境外市场的增长机遇，公司深度挖掘境外市场潜力，加大自有品牌开拓力度，致力于拓展全球业务版图。通过纵向多元化合作与横向精准布局，不断完善全球化的销售和服务网络，扩大境外市场份额，进一步增强公司的全球影响力，实现公司在境外市场的可持续发展。为实现公司的长远目标，公司坚定践行“拓宽渠道、技术领先、品牌塑造、卓越管理”四大核心战略布局，在稳固并深耕现有主营业务领域的同时，推进创新驱动发展，勇于探索行业的新领域和新模式，把握新的发展机遇，积极布局脑电波交互领域，致力于开辟全新的市场和业务赛道，充分释放新业务的增长潜能。通过调整和优化公司业务结构，强化市场营销策略，并加大品牌建设力度，不断提升公司的市场知名度、影响力和竞争力，以巩固和保持公司在行业的领先地位，实现公司持续、快速、健康发展。感谢您对公司的关注！

	<p>5、您好，林总。狄耐克一季度业绩大幅下滑，原因在财报中也看到了，想请问这对上半年影响会有多大，上半年业绩会有大的变动不？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您的提问！受行业特点、客户需求以及公司的业务模式等多重因素的影响，公司的营业收入呈现一定的季节性特征。通常，下半年公司业务相对更为集中时期。</p> <p>2024年，公司将紧密围绕既定的战略规划和经营计划为目标，以创新驱动发展，以全球化视野拓展市场，以精细化管理提升效益，以人才培养筑牢基石。深耕智慧社区和智慧医院两大核心领域，公司坚定地推进全球化发展战略的布局和实施，积极推动国内与国际市场双循环体系，加大国内外市场拓展力度，全面强化科技创新、市场拓展、品牌塑造、成本控制以及人才培养等方面，持续加大品牌投入，创新品牌理念，增强公司品牌的知名度与美誉度。为提升产品竞争力、扩大市场份额，公司持续实施精细化的成本管理策略，降低采购成本、生产成本和运营成本，进一步提升公司的盈利能力和市场竞争力，推动公司实现可持续、高质量的发展。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年5月16日