

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	海通证券股份有限公司：杨林 海通证券股份有限公司：杨蒙	
时间	2024年5月20日 14:30-16:00	
地点	中国（福建）自由贸易试验区厦门片区海景北二路8号七楼会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：缪国栋 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><b>一、公司基本情况</b></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><b>二、公司如何看待楼宇对讲业务版块的发展情况，针对楼宇对讲业务，公司未来主要发展方向是提高国内市场的占有率</b></p>	

### 还是实行出海策略？

公司密切关注国家政策导向及行业发展动态，在国内市场，重点抓住保障性住房、老旧小区改造等关键工程落地所带来的增长机遇，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等相关项目。同时，公司坚持“大客户为纲、渠道为王”的营销策略，不断扩大销售网络、提升品牌美誉度、提高公司市场占有率，推动公司销售业绩的持续增长。一方面，公司积极推动与国央企开展战略集采合作，与百强系统集成商建立重点合作关系；另一方面，主动实施全国办事处网络的深化下沉策略，在巩固一、二级城市销售渠道的基础上，积极向三、四线城市延伸，构建更加完善的销售网络；再一方面，公司积极构建天地人网，打造线上与线下相结合的全方位销售体系，实现销售模式的创新和升级。。

国际市场，在全球经济深度融合的时代背景下，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，深度挖掘境外市场潜力，不断增强境外市场开拓能力和市场快速响应能力，完善营销渠道建设，加大境外销售渠道建设的投入，持续优化并精细化销售运营管理，推行自有品牌与 ODM 双渠道并行的发展战略，聚焦重点国家和重点客户，以加快自有品牌代理渠道的全球布局，进一步加快全球化业务的发展步伐，推动楼宇对讲业务的稳健发展。

三、从年报数据得知，公司这几年人员数量都有一定的增加，想了解下未来公司对于人员增速及人才布局的相关规划是

## 怎样的？

在人员增速方面，公司根据年度战略规划和业务发展的实际需求，制定合理的人员增长计划。一方面，公司进一步优化销售网络布局，并拓展境外销售渠道，不断引进高端营销人才，扩充销售队伍体系，以增强市场渗透力；另一方面，随着人工智能技术在公司所处行业的深度融合与应用，公司把握新的市场发展机遇，以人工智能技术为核心，勇于探索新兴技术、新领域和新模式，着眼于脑电波交互领域的前沿发展，逐步引进相关技术领域的专业人才，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，为公司的长远发展注入源源不断的动力。

在人才布局方面，为了推动公司的持续发展，公司将构建双向创新战略和多元化人才发展矩阵作为公司的核心战略。通过建立健全的人力资源管理、薪酬激励、绩效评估、培训发展等管理机制，持续健全人才发展体系，积极吸纳多样化优秀人才，激发公司的创新活力与创造潜力。为了吸引并稳固行业的尖端人才，公司引入创新激励制度，通过提供具有竞争力的薪酬福利、股权激励以及广阔的职业发展机会，构建稳定且高效的人才梯队体系。

未来，公司将持续高度重视人才的培养和引进工作，通过不断完善培训体系、激励机制以及职业发展平台，提升员工数字化素养和技能水平，为公司的数字化转型提供人才保障。通过打造数字化人才队伍，将更好地应对市场变化和挑战，推动企业的持续创新和发展，实现高效运营和卓越的经济效益。

**四、2023 年报显示，公司境外收入水平有所增长，目前公司外销产品主要销售到哪些地区？**

公司目前的外销产品主要以欧美和东南亚等地区。未来，为了深入推进全球化业务发展，公司计划在北美、欧洲、中东和亚太等重点地区设立境外办事处，并组建本地化的营销服务团队，负责当地的市场营销和售后服务工作，以更好地响应市场需求并优化客户体验。针对不同区域业务成熟度的差异，公司采取差异化的销售策略，分别运用“重点突破”、“一国一策”和“精耕细作”等销售策略，将销售工作从基础合作型向服务赋能合作型方向发展。

**五、除了公司现有的楼宇对讲、智能家居、智慧医院三大业务版块外，是否有布局新的业务增长引擎？**

公司始终秉持“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

	<p>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、更便捷、更个性化的健康管理和服务。</p> <p>更多关于公司未来经营计划的内容，可参见公司于 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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 20 日