证券代码：002137 证券简称：麦达数字

**深圳市麦达数字股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2019-017

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 √路演活动  □现场参观  □其他 （电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 浙商证券 温俊明；招商局资本 刘嘉伟；万杉资本任文杰；恒隆投资 彭飞虹；泽嘉投资 张杰；唐商集团 王小七；承天传富资产 戴九侯；观澜湖投资 谢举德；创联投资 周刚；恒信华业 何汝豪、徐建辉。 |
| **时间** | 2019年12月17日17:00-18:00 星期二 |
| **地点** | 深圳市南山区深圳湾创业投资大厦26层 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 朱蕾 ； IR 靳尚 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、介绍公司经营情况**  **1、历史沿革**  公司成立于1998 年，2007 年在中小板上市，公司原主营业务为EMS 消费类电子和照明产品生产制造，2010年尝试自有品牌业务，经过2013年开始的业务转型升级，2016年原有硬件业务脱胎换骨后开始进入爆发式增长。  **2、战略规划**  智能硬件板块：作为公司正在快速成长的业务板块，公司凭借在硬件产品规划、研发和制造领域的积累和底蕴，以智能照明等成熟、稳健的既有业务为基石，在智能家居等新业务领域加大研发投入，力争在现有优质客户的基础上，未来在产品品类、客户渠道拓宽等领域开拓更大的市场空间；此外，凭借公司为现有客户服务过程中积累的智能电源及工业控制等相关能力，为迎接5G、物联网时代的到来，公司将着力于在智能电源、传感器等智能硬件部件相关领域寻找更多发展机遇，从而为公司寻找新的业绩增长点。  智慧营销板块：近年来在行业结构调整、公司自身业务优化升级的影响下，公司将始终坚持“技术+数据”作为该板块的未来业务转型升级方向，并在未来5G应用相关领域寻找和布局业务机会。  投资板块：产投研是公司战略落地的主要路径，投资职能是公司当前非常重要的职能，投资不仅可以布局和锁定优质标的，也可以带来投资收益和良好的现金回报。近年来公司参股投资的赢销通、麦盟科技、六度人和等优质标的，陆续完成了新一轮股权融资，体现了市场认可其未来价值，一定程度上也肯定了公司的投资能力。未来公司将依托于现有业务，专注于大数据、人工智能、5G、物联网等新技术在公司业务场景中的应用落地，持续在与公司战略、产业布局相关的5G、物联网、大数据、人工智能等应用领域投资布局。  **二、公司智能硬件板块的核心业务是什么？**  目前公司智能硬件板块的核心业务主要包括两大块：  其一，智能家居类业务，产品主要包括智能照明、智能锁具等。其中智能照明已经是公司非常成熟的一块业务，现有在销的智能照明产品都是公司自主研发的，公司在这个业务领域的布局相对还是比较早的；智能锁具是公司2018年新开拓的业务，主要是和公司投资的新加坡公司易智联合作，目前量还不大，但随着物联网的发展，智能锁具未来的市场空间还是很大的，公司管理层还是看好照明、锁具行业在物联网时代的应用前景。除开前述产品外，公司也会逐步布局其他智能家居类产品。  其二，智能制造业务，产品主要是工业级产品，主要包括智能电源、工业控制产品制造等等。公司上市时主要做消费类电子产品的生产制造，消费类电子产品虽量大，但毛利相对低，所以公司自2014年开始逐步培育工业级产品制造，新开拓的几个客户都是做工业级产品，目前为其供货的产品都属于智能电源和工业控制相关领域，这块业务近年的毛利明显提升，公司智能制造业务转向工业级产品还是基本符合预期。  **三、公司智能硬件板块现有业务的发展情况如何？**  公司硬件板块在经历了2013年的低谷期后，自2014年开始了转型升级，当时主要明确了两个转型方向：公司需要具备产品的自主研发和规划能力；产品和业务全面转向智能硬件及相关部件。基于此，公司近年持续加大产品的研发投入，尤其重视在智能硬件和智能控制软件等方面的研发投入，软硬件结合的核心能力提升是公司转型的重要方向，这部分产品的逐步成熟提升了公司硬件产品的竞争力和议价能力；此外公司还加大了供应链的整合力度，提升供应链管理水平。  经过近几年的调整，公司硬件业务的整体毛利率水平显著提升，平均毛利由原来的不到10%上升至20%以上，在市场开拓、产品品类等方面也取得了不错的成绩，目前公司硬件业务的客户大部分为2014年转型之后开拓的新客户，原有的客户业务比重占比不到10%。  **1、智能照明业务**  公司定位于智能照明产品的设计、研发、生产和销售，为用户提供照明解决方案。公司智能LED灯具产品全部是自主设计、研发，公司最新研发的智能灯以及智能电源等产品线获得了欧洲客户肯定，2019年7月来自欧洲市场客户EGLO的新增订单需求增加明显，助力公司智能硬件板块业绩的稳定增长。  国内市场开拓也相对顺利，公司研发的自有智能照明系统可以实现场景多元化和个性定制，支持智能语音音箱控制、手机远程控制以及蓝牙连接等模式，对公司打开国内市场助力明显，目前国内市场主要定位于新经济、新零售等商业场景领域，这类场景客户需求可复制性强，且产品标准化程度高，目前国内市场已成功切入钱大妈、全家、宝家别墅等客户，未来国内市场有望成为公司智能照明业务业绩增长点之一。  **2、智能电源及工业控制相关业务**  通过近二十年服务全球知名品牌商的经验，公司在生产制造、供应链服务、质量控制和成本管控能力等方面积累了丰富的经验，并形成了完善的制度和流程。尤其在供应链管理方面，公司在订单驱动生产的业务模式中，探索形成了一套成熟的采购、库存管理、物流管理经验。通过一系列技术创新和服务头部客户的经验积累，公司智能硬件生产服务的精细化程度较高，在业内具有一定竞争力。  公司为品牌客户提供智能电源及工业控制部分的工程测试、制造、供应链管理等系列服务，目前公司很重要的一部分应用场景为高端工业设备。  **四、公司智能硬件板块业务未来的增长点在哪里？**  首先，从行业来讲，公司智能硬件板块目前迎来新的发展机遇。随着5G、物联网、人工智能等技术的成熟与落地，硬件行业快速迭代，迈入智能时期，硬件行业的迭代升级给公司智能硬件制造业务带来历史性机遇。随着5G时代来临，因其带来传输速度的提升，以及低延时、低功耗、连接更多设备，让万物互联成为现实，一旦5G大规模商用普及，将实现千亿量级连接，不仅会掀起新一轮的移动变革，并结合云端、人工智能等技术，也将推动社会变革，进入一个万物感知的智能社会，物联网的发展也将因此提升到新高度，这对于智能硬件行业来说无疑带来巨大机遇。结合前瞻产业研究院整理的数据显示，2018年全球智能硬件市场规模为2138亿美元，到2023年规模将增长至3628亿美元（约2.5万亿人民币）。硬件行业在5G时代的迭代升级给公司硬件制造业务带来新的机遇。  其次，从公司自身业务拓展而言，近年来公司持续在寻找智能硬件业务升级的突破口，公司智能硬件板块除了目前已成熟的智能照明、智能电源部件等之外，也在不断推进如大功率智能电源、传感器等其他智能硬件相关部件的研发工作：  **1、智能照明业务**  公司自2016年末开始大力布局智能照明等智能终端产品，在智能硬件板块创新实施合伙人机制，加大研发投入，并大力开拓国内市场和美国以外的国际市场，经过几年的培育，公司智能硬件板块聚集了一批优质、稳定的核心团队，开发出了受客户欢迎的智能照明产品以及自有智能照明控制系统，成功新进欧洲市场，并在国内市场打开了钱大妈、Family Mart、蛋壳公寓、宝家乡墅等复制性强、需求空间大的细分领域优质客户。伴随国家优化城市便利店布局和鼓励便利店品牌化、连锁化的政策支持，未来新零售、新经济行业的蓬勃发展将为公司业务带来新的发展机遇。  **2、智能电源及工业控制业务**  公司在2019年初新切入的国内金融科技领域优质客户—怡化股份， 2019年7月订单已开始大幅放量；此外，公司也在积极拓展5G基站电源等相关项目，目前已经完成审厂、协议签署等前期工作并已进入试产。  **五、目前公司硬件板块的业务有什么新的亮点吗？**  **新订单层面：**  1、ASM PT：跨国芯片制造商的设备供应商ASM PT是公司现有的核心客户之一，公司于2014年初与其达成紧密业务合作，已成为ASM PT工控部分电子部件制造的重要供应商。随着5G驱动的先进封装和SMT 解决方案需求的稳健增长，ASM旗下手机相关芯片封装设备和SMT设备业务呈现复苏与放量，公司第四季度对其订单增量明显。受益于中国市场的强劲需求和行业基本面即将回暖等增长点，为公司对ASM的业务拓展带来新的机遇；  2、怡化股份：怡化股份是公司2019年新切入的国内金融科技领域的优质客户，2019年7月订单需求大幅增加，预计2019年下半年将会成为智能硬件板块新增客户主力之一；  3、北美客户ABL和欧洲客户EGLO：公司对其主要供应的产品是智能照明产品，通过多年服务国际品牌商的经验，公司在供应链管理和技术管控等方面积累了丰富的经验，加上公司在智能产品方面的研发能力，为公司获取两家客户的订单助力不少。公司来自两家客户的订单放量是从第三、四季度开始，目前每月的量基本还是比较平稳的。针对公司的供货产品，ABL增加了亚马逊平台的线上销售渠道，未来线上线下结合覆盖市场，有望为公司业务带来新的增长活力。  **新客户层面**  2019年第四季度，公司新拓展的基站电源项目，目前已经进入试产阶段，若进展顺利，预计有望成为明年业绩增长点之一。  公司目前也还在围绕智能家居、智能硬件制造产品拓展其他客户，未来有阶段性成果后再向投资者们传达。企业业务发展存在不确定性，敬请各位投资者注意投资风险。感谢您的关注！  **六、公司智能硬件未来具体业务发展怎么规划布局？**  在产品定位方面，公司还是主要聚焦于在自身所擅长的领域寻找市场空间和成长性都好的产业，公司目前硬件板块的核心产品主要是智能照明、智能电源和智能控制，其中智能控制产品主要是工业控制级的产品。智能照明已经是公司非常成熟的一块业务，现有在销的智能照明产品都是公司自主研发的，公司在智能照明产品线方面的布局相对还是比较早的。  随着5G和万物互联时代的到来，各行各业都在迭代升级，我们认为在5G基础设施铺设完毕之后，很多硬件都会成为智能硬件，而智能硬件非常重要的功能之一就是智能控制，智能电源就成为了承载智能控制功能的绝佳载体，目前我们的核心研发团队也在积极探索5G到来后可能出现的多种应用场景，寻找公司智能硬件板块新的业务增长点，公司这几年在智能硬件方面的研发投入预计会一直保持增长。  未来公司会继续以“内生式发展+外延式并购”作为战略落地的实施路径，提前规划布局具有广泛市场前景的赛道，专注于大数据、人工智能、5G、物联网等新技术在公司业务场景中的应用落地，着力于在智能电源、传感器等智能硬件部件相关领域寻找更多发展机遇，与现有业务和产业链互相赋能，探寻公司新的业绩增长点。 |
| **附件清单 （如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年12月17日 |