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：2020-009

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 东北证券 李玖、杨一飞；  安星资管 陈岳林；  中纳资本 吴国泉；  扬子江基金 曾日娇；  深港龙 陈亮；  戊戌资管 王洁漫；  富川基金 严圣；  高峰基金 陈灏；  智信资管 陈奋；  半人马座资管 辛其欣；  路友投资 武琦英；  国信思创 谷志勇；  国元信达 蔡亘捷；  前海派资管 李开凤。 |
| **时间** | 2020年12月11日15:30-17:00 星期五 |
| **地点** | 深圳市南山区深圳湾科技生态园一区1栋A座1层中信银行（深圳海湾支行）。 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 朱蕾；  IR 付金鹏。 |
| **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年开始的由OEM向ODM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；2018年公司智能照明产品北美出口量大幅增长，2019年成功切入欧洲市场，2019年下半年来自欧洲市场的智能照明产品订单放量增长；2020年4月收购深圳益智飞科技有限公司，9月公司成立实益达电声，公司进入智能可穿戴领域。  **2、战略规划**  公司深耕智能硬件业务多年，始终关注研发创新、人才储备和客户挖掘，在智能照明等方面已经有一定程度的技术积累，并已经建立了具有较强的自主研发和创新能力的专业团队。智能硬件板块旗下核心子公司-实益达工业、无锡益明光电以及实益达智能先后取得高新技术企业证书，三家企业凭借在硬件产品规划、研发和制造领域的积累和底蕴，力争抓住全球智能硬件高速发展的机遇，在智能硬件业务领域产业链上拓展和延伸，持续为公司发展提供稳定的业绩支持。  公司旗下的智能硬件产品品类也从已成熟的智能照明拓展到消费级智能产品等众多细分领域，未来公司也会继续开拓TWS耳机和智能手表等智能可穿戴设备，逐步在更多有市场前景的智能硬件领域复制公司的产品能力，拥抱产业新发展、新变化。  **3、公司智能硬件板块的核心业务**  目前公司智能硬件板块的核心业务主要包括两大块：  其一，智能终端产品业务，主要系LED智能照明、智能锁具、TWS耳机、智能可穿戴等智能终端产品的设计、研发、生产和销售，为客户提供智能终端产品解决方案，销售模式包括国外市场ODM+国内市场经销商。智能照明业务是公司的现金牛业务，为公司在智能门锁、TWS、智能可穿戴设备等其他智能硬件产业链上的延伸提供强大保障。  其二，高端制造业务，这是公司传承下来的基石业务，产品主要系公司为品牌商提供智能电源、工业控制产品等工业级产品的工程测试、制造、供应链管理等系列服务，聚焦高端工业设备和机器人等领域。  **4、公司的核心竞争力**  **（1）自主研发能力助力消费级智能硬件的布局**  近几年公司加大在智能硬件、智能控制软件等新业务领域的研发投入，以技术创新为源动力，产品研发为核心，发展具有自主知识产权的产品，定位于成为智能硬件产品解决方案提供商。公司在销的智能照明产品都是公司自主研发，部分热销的系列产品获得了客户好评。截至2019年末，公司硬件板块登记的软件著作权超过20项，覆盖调光控制、智能光环境控制等应用场景；2020年上半年公司共申请了32项专利，获得了38项专利授权（含前期申请的专利于本报告期内获得授权）。公司自主研发的智能照明产品以及自有智能照明控制系统，帮助公司顺利进入欧洲市场，并在国内市场打开了钱大妈、Family Mart、宝家乡墅等复制性强、需求空间大的细分领域优质客户，国内新零售、新经济行业的蓬勃发展，为公司硬件业务板块带来了更多机遇。  **（2）服务优质高端客户的能力助力消费级智能硬件**  公司自主研发的智能照明产品以及自有智能照明控制系统，帮助公司顺利进入欧洲市场，先后切入ABL、EGLO、SSG等国际一线客户的供应链体系。通过与诸多业内头部客户的合作，公司也能更好地触及先进技术和终端市场，为公司产品规划、管理等方面带来更好的借鉴。  **二、公司为什么会选择进入TWS耳机及智能可穿戴这个领域？目前TWS这个概念比较火，未来同行业竞争会较为激烈，那么公司进入这个行业的优势是什么？**  首先TWS耳机及智能可穿戴设备产品目前尚处于不断升级、完善阶段，产品成熟度及性能提升空间较大，品牌客户、ODM厂家、芯片等核心部件厂商均在致力于产品的研发升级，随着产品使用体验的不断完善，消费者渗透率仍有较大的增长空间，TWS耳机及智能可穿戴设备产品的市场增长空间较大，目前无论是品牌客户、ODM厂家还是芯片等核心部件厂商，均不存在一家或几家格局已定的情形。在产品尚不成熟、消费需求未完全爆发的情况下，公司决定进入该行业。  在行业所处的这个阶段，ODM厂家的产品能力和供应链管理能力至关重要，基于不同芯片，如何实现产品性能最优，且成本较低，就有机会获取足够订单。公司今年收购的益智飞在TWS耳机、智能手表等可穿戴设备领域深耕多年，具备丰富的经验积累。  此外，可穿戴设备智能化时期，更多新增功能是在电子部件实现的，比如传统耳机更多能力是体现在音频和结构，但智能TWS耳机在实现与其他设备互联、降噪、续航、蓝牙连接等技术方面，相较传统耳机所增加功能更多体现在电子部件。而公司具有超过20年服务头部客户的电子部件制造经验，生产服务精细化程度较高，在智能硬件制造领域也积淀多年，公司具备智能可穿戴设备的制造能力。因此，低成本、高效的制造能力更有助于获取订单。  **三、公司提到在今年收购了易智飞，并发起设立了实益达电声，目前TWS业务进展情况如何？今年是否已经开始贡献利润？**  公司基于TWS行业前景，收购了易智飞，并发起设立了实益达电声，同时基于公司未来业务发展的重点，将定增募投项目设定为TWS相关项目。为抓住行业的快速发展期，公司在收购益智飞完成后，就已经开始利用自有资金投入相关产线，截至目前，部分TWS项目已经进入量产阶段，更多优质客户的合作已在实质洽谈过程中。由于该业务今年刚刚切入，虽然部分项目进展超出公司预期，但对今年的整体业绩贡献有限。相信在不久的未来，TWS业务将成为公司新的业绩增长点。    **四、今年公司智能硬件业务受疫情影响大么？**  今年突如其来的疫情，的确在年初对公司的产能供应及部分海外市场产生了一些不利影响，但同时也给公司带来了新的机遇，客户的供应链体系因为疫情的出现催生了行业洗牌现象。  2020年，公司整体应对疫情妥当，通过产能调配、合理安排复工复产等措施，从主要客户处相对获得了更多的订单，同时因公司不断推出的新产品获得了市场认可，公司因此从该客户获得的订单量同比大幅增加，从而导致智能硬件业务板块整体收入同比大幅增加。但不可忽视的是全球新冠疫情的影响仍在，公司仍面临外部市场的不确定性风险。  **五、公司今年收入和扣非利润大幅增长，但归母利润却没有同步大幅增长的原因是什么？**  今年公司智能硬件业务板块主要客户的订单量同比增加，以及智慧营销板块新开拓的效果营销客户需求增加，从而带动公司主营业务收入同比大幅增长，截至三季度末，主营业务收入同比增长超过33%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比大幅增加至去年的9倍，但因本年度公允价值变动收益和投资收益等非经常性收益较去年下降较多，导致今年归属于母公司所有者的净利润呈现同比下降。 |
| **附件清单 （如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年12月11日 |