

证券代码：300155

证券简称：安居宝

广东安居宝数码科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：T-2021-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	鸿道投资 方云龙 国泰基金 王开荣 韶夏投资 陈莉莉 华创证券 孟灿 邓怡
时间	2021年9月3日
地点	广东安居宝数码科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书-黄伟宁 财务总监-吴若顺 证券事务代表-骆伟明
投资者关系活动主要内容介绍	会谈内容： 1、介绍安居宝公司基本情况。 广东安居宝数码科技股份有限公司 2011 年在深交所创业板上市，是国内社区安防行业的领导者品牌，市场占有率处于领先地位，是目前能把门禁一脸通、停车场系统、监控系统、智能家居系统进行技术关联并整合的极少数企业之一，在技术上处于领先地位，是国内配套最齐全的社区安防及智能家居系统集成供应商。从上市以来的市场表现来看是比较稳健，过去几年楼宇对讲市场占有率保持 28%左右。 2、募投项目的介绍。

公司此次募投项目包括三项，合计募集资金 52000 万元：

1) 智能家居系统研发生产项目（投入 35500 万元），随着智能家居业务的快速发展，公司智能家居产品产能有待提高，包括技术升级、工艺改造，增强公司技术实力，提高公司订单响应速度。

2) 智慧门禁系统服务运营拓展项目（投入 11500 万元），满足智慧社区多元化需求，扩大公司现有生产能力，增强公司盈利能力，提高市场占有率及增强公司核心竞争力。

3) 补充流动资金（投入 5000 万元），增强公司资金实力，为公司后续发展战略提供资金保障，优化资本结构，降低财务费用，提高公司抗风险能力。

4) 定价方式：询价发行，发行价格不低于定价基准日前二十个交易日股票交易均价的 80%

发行数量：不超过 108,674,120 股（含本数）

募资总额：不超过 52,000 万元（含本数）

限售期：6 个月

定增项目目前准备启动，欢迎感兴趣参与的投资者和我们或者兴业证券联系。

3、智能家居的销售去年由于疫情的原因有所下降，今年半年度也未看到复苏，这块的业务公司怎么看？

近年来房地产生态来看，从国家统计局公布的数据来看都有增长的，整个房地产是一个健康发展的状态。各地差异化的调控，包括限价，限购，金融手段等对房地产商进行调控。去年由于疫情影响，但是楼宇对讲是刚需，这块业务较为稳定，而智能家居作为高端的需求来看短期会碰到一些压力，随着平稳发展，头部房开商仍会采用智能家居产品为用户带来更好的体验，未来的发展还是会逐步趋好。

4、原材料的涨价、缺货对公司的影响？

影响最大的材料像液晶屏、芯片涨价比较多，对公司毛利

率有所影响。上游的涨价没有办法及时传递到下游，下半年会逐步好转，单个合同我们会及时调整，集采订单会及时与集采客户协商共同消化原材料的价格上涨。

对于芯片今年短期的缺货，上涨，公司也在不断调整方案来平缓度过。芯片去美化，大部分是国产的芯片。

5、智慧门禁运营项目的介绍。

住宅小区已经有监控，门禁系统等较为完善的安全防范系统。

公共区域，国家多年前就已经投入进行平安城市建设。

非小区的单栋楼，老楼，街道管辖的非小区的片区，国家对这一部分的安全监控，增加智能化的设备，是属于平安城市建设下沉到街道的应用。

6、大安防行业的头部企业参与到楼宇对讲，智能家居，停车场等领域，公司对于细分市场的竞争怎么看，如何应对？

多年前一些大安防的龙头企业就已经通过不同渠道拓展在社区安防的业务，楼宇对讲业务和监控市场有所不同，市场空间要小很多，但是楼宇对讲的服务内容多，且服务周期长。

对我们来说肯定有压力，但是要把市场空间不大的细分行业的业务去做好是需要很多内功的，相信由专业的厂家去做会更加合适。

7、公司海外市场销售情况没有提高的原因？

公司目前海外市场占比较小，我们现在对于海外市场策略是跟随国内房开商做到海外，这样的目标性较强，成功率较高些。

8、公司近期披露的车前传媒广告资源展示平台小程序上线的公告，这个产品简单介绍下。

停车场广告道闸业务是公司未来重点发展的业务，是公司是否能更上一个台阶的重点业务之一。在募投项目里面没有这个项目，是用公司自有资金投入的，是属于轻资产投入的。通

	<p>过平台的运营来提高公司的收入。</p> <p>公司 2017 年开始就做了大概 10 个城市停车场广告道闸业务的收购，期望逐步收购形成一个规模。收购过程中我们发现原来的广告道闸业务是孤岛式经营，很多大企业想通过这个渠道在全国做广告，但是由于碎片化的孤岛式经营，无法在全国推广，丢失了很大一部分的市场。我们整合了平台后，把原来不可实现变成可实现。</p> <p>今年 4 月停车场道闸广告资源平台的启动仪式，邀请了全国 100 多家广告商加入平台。通过平台整合资源，打破这种孤岛式的经营，对全国广告道闸资源进行整合，大大提高了广告道闸加盟商的广告上杆率，效率得到提高。</p> <p>现在已经有 150 个城市合作方，大约 15.5 万杆纳入平台，今年希望能增加到 20 万杆或者更多，通过对平台停车场道闸广告空置资源的业务撮合，而从中能获取较好的收益。这项业务目前按照预定目标一步一步推动，今年这块业务预估约有 2000 万收益。</p> <p>9、公司监控系统业务相比于其他视频监控公司的毛利率差异化的原因？</p> <p>公司监控系统及系统集成业务是由公司子公司奥迪安公司做的，在广州做的时间长，在业内有一点知名度，业务相对于业务平稳，聚焦在珠三角。主要是平安城市的建设，包括采购监控设备及公司自有的设备；运营，五年期的运营再交付政府。这种业务相比于单纯做监控产品的毛利率来说低一点。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 9 月 3 日