

股票代码：002681

证券简称：奋达科技

深圳市奋达科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230519

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 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	通过“奋达科技投资者关系”微信小程序参与2022年度网上业绩说明会互动交流的投资者
时间	2023年05月19日（星期五）下午15:00-17:00
地点	“奋达科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：肖奋先生 董事兼总经理：谢玉平女士 董事兼财务总监：肖晓先生 副总裁兼董事会秘书：周桂清先生 独立董事：秦伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者通过网络向与会的上市公司接待人员进行提问，主要问题与答复如下： Q1：网上业绩说明会。说明的主要内容是业绩有问题，还是其他什么问题？ A：你好！ 为增强公司与投资者的互动交流，增加了了解，广泛听取投资者的意见和建议，同时积极响应监管机构的号召，公司召开了本次业绩说明会，欢迎大家踊跃参加。 Q2：公司2022年营收下滑，但净利润却大比例提

升，主要得益于什么？

A: 您好！公司在报告期内根据市场及宏观环境的变化，及时调整经营策略，聚焦主业，集中资源投放到公司原有优势业务，持续研发和投放有市场竞争力的新技术、新产品，积极开拓国内外市场；更加注重客户及项目质量，舍弃过于追求订单量增长的思路，放弃无法给公司带来利润和持续健康发展的订单，有效提升了产品利润率。同时，公司调整部分组织架构，压实各部门职责，精简机构，优化人员；在供应链、制造等环节推行降本增效，强化核心工艺流程，深入推进精益生产，提升生产效率。此外，人民币贬值、部分原材料价格下降也在一定程度上推动公司业绩得到改善。感谢您的关注！

Q3: 年报显示报告期内公司净资产同比有所减少，是什么原因？

A: 您好！2022 年度公司净资产为 225,286.15 万元，同比下降 0.64%，主要原因是由于公司在报告期内完成了股份回购计划，公司以集中竞价方式回购公司股份 26,546,411 股，占公司总股本的 1.45%，支付总金额 10,003 万元（不含交易费用）。库存股作为所有者权益的抵减科目，会造成净资产数量的减少。未来公司将推出股权激励或员工持股计划，进一步完善长效激励机制，充分调动公司核心及骨干人员的积极性，赋能公司高质量发展。感谢您的关注。

Q4: 请问二季度公司同比利润会有增长吗？另请问和首航的战略合作进行到了什么程度？谢谢！

A: 您好！公司一季度业绩下滑主要受去年四季度订

单需求量减少的持续影响，造成今年年初的订单量依旧不太乐观，以及部分产品的延迟交货导致一季度营收有所下滑。就目前情况来看，公司二季度订单充裕，业绩将逐步恢复正常，公司对未来业绩表现持乐观态度。公司和首航的合作进展情况请关注公司后续公告，谢谢。

Q5: 我已经被深套八年了，在这八年，业绩是一年不如一年，是大环境的问题还是管理问题？

A: 主要系并购大翻车导致业绩波动较大，公司原生业务整体保持平稳增长，感谢你的关注和支持。

Q6: 您好！公司代工的华为智能锁在电商平台售价高昂，可公司的智能锁项目毛利润却是亏损，那么请问公司智能锁项目都已经运行几年了，到底什么时候能实现盈利？

A: 您好！报告期内智能门锁实现营收 9,643.50 万元，同比增长 767.46%，毛利率同比提升 17.98%，由于公司的智能门锁业务板块仍处于初步发展阶段，目前产量未到达盈亏平衡点，因此尚处在亏损状态。但鉴于国内的智能门锁市场规模较小，且渗透率低，行业仍处于初级阶段，未来具有较大发展空间，公司有信心在未来实现扭亏为盈。感谢您的关注。

Q7: 请问昨天有机构投资者对公司进行调研，这是不是几年来的首次，是不是公司已经走上正轨，困境反转，吸引了机构投资者的注意了

A: 公司最困难的时刻已过去，未来公司将聚焦主业，变革创新，努力实现高质量发展，以优异的业绩回报投资者。感谢你的关注。

Q8: 请问董事长: 29 号前你是用现金利润还是准备用股份来补足承诺补足? 补足后会让二季度业绩有所提升吗? 谢谢!

A: 你好! 本人将以股份注销予以补足, 根据企业会计准则, 完成后将增加公司净利润, 谢谢。

Q9: 请问最新的股东人数是多少? 控股股东承诺的最迟本月 29 号前对现的利润补足或股票补上好久对现?

A: 您好! 截止本月 10 日, 公司股东人数约 9.8 万户。本人将按时完成业绩补偿承诺, 请关注后续公司公告, 感谢您的关注!

Q10: 请问公司是否考虑分红?

A: 您好! 由于受到并购后遗症的影响, 公司 2022 年末累计未分配利润仍为负值, 因有未弥补亏损存在, 不符合《公司法》和《公司章程》中利润分配的条件, 公司对此深表歉意。2022 年度公司已通过实施完成股份回购的方式回馈公司股东。感谢您的关注!

Q11: 请问公司的员工持股计划进行的怎么样了?

A: 你好! 报告期内公司已实施完毕回购股份方案, 未来, 公司将结合实际情况和资本市场, 按照回购方案用途尽快推出股权激励计划或员工持股计划, 充分调动公司核心及骨干人员的积极性, 加快优秀高端人才的引进, 赋能公司高质量发展。感谢你的关注。

Q12: 肖董作为创始人, 但是看到肖董这两年多次

大幅减持转让股票，肖董是否有退休的打算？如果有如何减低对公司和股价的影响

A: 减持股票主要基于个人资金需要，本人对公司发展充满信心，待时机合适打算增持公司股票。

Q13: 奋达三大核心板块未来的发展目标各是什么？可不可以学习阿里搞各板块分拆上市？

A: 结合行业发展趋势与公司实际，在电声产品领域，作为卡位大模型入口的优势企业，公司将专注于人工智能应用领域的研发、设计和制造，为客户提供优质的智能助理整体解决方案；在可穿戴领域，公司将重点加强手表与医疗健康级穿戴设备的研发、制造和销售，积极开拓其他新兴类穿戴设备，拓展和丰富应用场景，如交通出行、教育、旅游、快递等；在健康电器领域，继续深耕欧美大市场，把握国内颜值经济崛起机遇，加大自主品牌“乐程式”的投入和推广，为公司高质量发展增添新动能。具体内容请参阅公司 2022 年报，感谢你的关注。

Q14: 公司的智能穿戴产品主要有什么？具有哪些功能？能否测量血糖？

A: 您好！公司的智能穿戴产品主要包括智能手表、智能手环、运动传感器、平安钟、指尖血压检测仪等，主要围绕运动识别及心率、血氧、血压等生命体征连续检测方面的核心技术体系，应用于高端户外运动、健身房以及健康医疗监护场景。公司产品目前不具备血糖监测功能，我们会持续关注血糖监测技术发展情况。谢谢！

Q15: 按照现在聚焦智能音箱、智能穿戴、智能门

锁三块的搞法，预计能撑起多大的市值？这些能扩大向苹果和华为供货吗？增速能改进和保持吗？

A: 随着 ChatGPT 为代表的人工智能技术发展日新月异，大模型的选择多样化，对人工智能理解和融合更好的应用领域企业有望将迎来大机遇，业绩提升的同时获得更高的估值。感谢你的关注。

Q16: 智能音箱、智能穿戴、智能门锁这三个核心主业好像关联性不大啊。为何选这三个方向？能协同发展吗？

A: 您好！智能音箱，智能穿戴，智能门锁皆属于人工智能技术应用领域的范畴，在人工智能领域，公司较早与互联网巨头亚马逊、阿里、百度、华为以及俄罗斯最大的互联网公司 Yandex 在智能音箱及智能穿戴产品上建立了合作关系，成为上述品牌的主流供应商，借助领先的优质互联网客户群，公司在人工智能应用积累了先行先试的项目经验，公司未来将持续在人工智能硬件领域蓄势发力，突破以人工智能为核心的智能音箱、智能穿戴以及智能门锁等战略新兴产业。感谢您的关注。

Q17: 贵司的产品是否有 AI 相关的合作？有何相关规划

A: 你好！公司智能音箱、智能穿戴、智能门锁等产品均有 AI 技术的加持，未来将持续关注 AI 新技术，结合公司禀赋，持续为客户提供优质的智能硬件整体解决方案。

Q18: 肖奋董事长，您好，请问公司如何看待 ChatGPT 概念的兴起？目前是否有相关方向的研究或

产品？

A：您好！以 ChatGPT 为代表的人工智能科技正快速且紧密地连接技术生态和商业生态，将极大地改变企业的经营模式和人们的生活方式，乃至未来社会的运行模式，全球正加速迈入智能世界，这为包括奋达在内的人工智能应用领域的企业提供了广阔市场前景和良好的市场机会。公司将持续关注行业及新技术的发展情况，结合公司在智能硬件领域的经验积累，为客户提供更智能、更优质的产品和服务。感谢您的关注！

Q19：公司目前生产的天猫精灵未来是否可以接入通义千问。目前生产是否正常。

A：您好！公司目前暂未接入通义千问，公司将密切关注包括 ChatGPT 在内的人工智能技术发展，结合公司实际开发出符合市场发展需求的产品，请各位投资者理性投资。感谢您的关注！

Q20：公司代工的产品中，是小度智能音箱的份额多还是天猫精灵智能音箱的份额多

A：你好。公司是智能音箱领域的主流供应商，具备服务各大厂商的能力，目前主要客户是 Yandex 等，谢谢。

Q21：传统制造业的发展在未来将会面临较大困境，代工生产的利润空间将不断被压缩，公司是否有应对之策？

A：您好！公司在坚持大客户战略，重点服务好现有优质客户的同时，将把握市场机遇，积极开拓新客户及新产品线，为客户提供更加高标准、高质量、高效率的

产品与服务。此外，公司加大了品牌建设力度，2022 年美发电器品牌“乐程式”借助直播带货、网红种草等新兴渠道进行推广销售，部分产品已成为电商平台美发电器品类的爆品，线上销售额实现飞跃式增长，从而带动“乐程式”品牌 2022 年营收同比增长超 300%。我们将持续专注于对公司自主品牌产品的进一步研发和推广，对各个品牌的产品进行长期规划，并积极出台相关推广措施，推动公司转型升级。感谢您的关注。

Q22：肖董，请问公司东莞的园区的出售进展怎么样了？

A：您好！公司已于去年 11 月与新的受让方东莞国资企业签订了转让意向协议，具体内容可参见公司相关公告。目前双方已完成尽调、评估等基础工作，现进入合同谈判阶段并取得了一定的成效，后续如有实质进展，公司将及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

Q23：与格力合作后，是否可以承包格力一些电子产品的生产？大概是什么？

A：您好！公司与格力集团为战略合作伙伴关系，未来双方将本着合作共赢、共同发展的原则，充分发挥双方在各自领域的资源和优势，共同提升资源配置效率和产业价值，在智能制造、产业生态以及品牌发展等方向开展深入合作。感谢您的关注。

Q24：公司已租用格力位于珠海的园区作为新的生产基地，预计什么时候完成搬迁工作？未来深圳总部的园区将作何打算？

A：您好！公司决定将主要产品的生产线搬迁至珠海

	<p>园区，目前正在逐步推进新园区办公楼、厂房、宿舍等的装修和调试工作，首条生产线已于上周五正式启动，2023年内将完成园区全部搬迁工作并投产。未来闲置的部分深圳园区将用于专精特新企业的孵化，提供研发制造、实验测试、资本运作、创业教育等服务，最大限度发挥优质资产优势。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月19日