

证券代码：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

编号：20240118

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	招商证券：鄢凡、王恬 中信建投：乔磊 招商基金：高岩 华鑫国际信托：王士涛 天辰元信私募：揭鹏炜、邓高昕、许茂 红钧资管：罗建敏
时间	2024年1月18日
地点	奋达科技园
上市公司接待人员姓名	肖奋、谢玉平、周桂清、罗晓斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司代表介绍公司情况。</p> <p>二、Q&A 环节</p> <p>Q1：2023 年企业经营环境倍加艰难，请董事长介绍公司 2023 年整体经营状况，以及是否会发布业绩预告？</p> <p>A：公司 2023 年前三季度实现营收 223,033.81 万元，同比下降 6.92%；归母净利润 24,830.52 万元，同比增长 79.84%，扣非后归母净利润 14,286.46 万元，同比增加 37.07%，营收和利润均逐季向好，综合毛利率同比提升近 3 个百分点。2023 年度仍受到国内外宏观环境的不利影响，消费电子</p>

市场需求下降，导致公司营收有所下滑。但公司管理层在报告期内及时调整运营策略，聚焦主业，做专做深，更加注重客户及项目质量，同时持续推行降本增效和精益生产，叠加人民币贬值、部分原材料价格下降等有利因素，报告期内经营质量得到进一步改善。

根据深交所的相关规定，如存在净利润同比上升或者下降 50% 以上等情形，应当在本月底前进行业绩预告，目前财务部正进行核算，如达到相关情形公司将及时履行信息披露义务。

Q2：电声业务是公司的主要销售和利润来源，请问公司对 2024 年是如何展望的？

A：公司电声产品占公司营收比例约 50%，也对公司利润作出了重要贡献。展望 2024 年，公司团队上周参加了美国 CES（消费类电子产品展览会）和走访市场、拜访客户，感受到行业正在逐渐复苏，团队对未来的海外市场是积极乐观的。此外，公司大客户战略持续推进，研发、生产、交付、服务的一体化平台运行效率进一步优化，获得客户的信用度不断提升，特别是在 2023 年 11 月战略客户参观珠海园区后，对公司经营战略和研发制造能力表示高度认可，近期已追加超数亿元的订单。因此，公司电声业务未来有望继续保持稳步增长的态势。

Q3：公司自主品牌“乐程式”在 2022 年取得了不错的开端，请问 2023 年销售情况怎么样？以及未来是如何规划的？

A：近年多方面因素导致制造业遇到较大困难，公司因此提出了“硬科技，创品牌”之路，其中“创品牌”即在稳

住制造业基本盘的基础上，抓住国内居民消费增长的机遇，积极推动自主品牌建设。

公司美发电器“乐程式”聚焦国内市场，以短视频、直播等新媒体方式为媒介，2022年销售同比增长300%，实现了飞跃式增长，2023年销售额在去年高增长的基础上有望实现翻倍。“乐程式”多款产品成为电商平台美发电器类爆品，如抖音平台的最新数据显示，公司的法式蛋卷棒已连续数日位列定型卷发棒爆款榜TOP1。

未来，公司将继续依托与国际大客户多年合作过程中积累的研发、制造、外观创新、品质等方面能力，让高质量产品惠及普通消费者；市场方面，加大资金和人力投入，顺应潮流之风，招聘更多如杭州、广州等地的专业电商成员，借助直播带货、短视频、网红种草等新兴渠道，提升品牌曝光度和知名度，提高渠道转化率，使2024年品牌建设更上一层楼。

Q4: 2023年12月，公司与非夕机器人签署了《战略合作框架协议》。请问公司出于什么战略考虑，以及后续双方业务合作是否有明确的落地计划？

A: 公司与非夕机器人达成战略合作就是落实上述提到的走“硬科技，创品牌”之路的举措之一，进一步抓住机器人产业发展机遇，推动公司未来研发和生产制造向智能化、高端化、绿色化方向发展。

非夕机器人是一家全球技术领先的通用智能机器人公司，是机器人独角兽企业，围绕仿人化技术创新路线，专注于研发、生产集工业级力控、计算机视觉和人工智能技术于一体的自适应机器人产品及通用智能本体。最近斯坦福大学机器人和人工智能实验室研发的 Mobile ALOHA 机器人火遍

全网，非夕机器人核心创始团队也是来自此实验室，他们的研发重点都是自适应机器人。

上周非夕机器人创始人及其团队莅临公司总部及珠海园区交流考察，双方认为，一方面非夕可以发挥其机器人方面的优势，帮助公司不断优化生产工艺，提升产线的自动化与智能化水平，打造柔性生产线；另一方面，消费电子产品个性化需求大，公司发挥在工业制造领域的经验与特长，非夕发挥在机器人技术优势，双方资源共享，优势互补，融合创新，共同探索和研发符合消费电子行业个性化需求的智能新产品。更多的合作落地事项正积极推进中，未来请关注公司信息披露。

Q5：公司于 2023 年 12 月收到了深圳证监局行政监管措施决定书，请问对公司有什么影响？目前整改进度如何？

A：深圳证监局于 2023 年中期对公司进行了现场检查，主要检查公司出售富诚达 100% 股权的规范性问题，此后出具了本决定书。决定书是对富诚达项目的历史总结，也可以说是对公司过往并购失败项目的翻页，不会对未来生产经营造成影响。

决定书中主要涉及的财务问题，经财务部初步测算，部分费用将计入 2021 年，相应调减 2021 年净利润，调增 2022 年净利润，一减一加，不会对 2023 年及以后的会计年度造成重大影响，目前财务部正与聘请的会计师事务所就上述问题进行仔细核查，具体金额以会计师出具的专项报告为准。

公司高度重视决定书中指出的问题，将严格根据深圳证监局的要求进行整改，尽快形成整改报告，并根据相关规定及时履行信息披露义务。

Q6: 从最新发布的公司公告，作为控股股东的肖总的股票质押率超 80%，市场对此比较关注，请问肖总如何采取措施控制风险？

A: 本人最近质押率上升主要是贷款借新换旧，有个时间差，但本人债务总金额较以往已有较大幅度的下降。本人股票质押均未设置平仓线，在质押到期前，可采取延期质押、重新质押、追加保证金或以其自有资金偿还质押借款等方式，具有相应的资金偿付能力，股票质押对公司控制权稳定性风险可控，不会对公司经营管理产生重大不利影响。

本人已注意到股票质押风险，将采取如自有资金、投资分红、资产处置、其他收入等多种方式获取的资金偿还债务，争取在本年内将质押比例降低至 70%以下，以贯彻落实《国务院关于进一步提高上市公司质量的意见》（国发[2020]14 号）。

Q7: 公司与格力集团合作已超过一年了，请问现在进度怎么样？未来有没有跟进进一步的合作计划？

A: 2023 年全年，公司以“边装修、边投产”的模式进行相关产业的布局工作，经过与格力集团、金湾区政府等多方务实高效的合作，音频、智能穿戴、智能家居三大生产线基本完成入驻投产，9 月份首个产品集装箱顺利发货，截至 2023 年底，珠海园区已出货超百万套，已具备大规模量产能力。公司将于明天即 1 月 19 日举行开园典礼，园区全面投入生产运营。

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，在智能制造、产业生态以及投资并购等方向进一步深入合作。

（接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》、《上市公司规范运作指引》的有关规定，恪守公平原则，保证信息披露的真实、准确、完整，没有出现未公开重大信息泄露等情况，

	并已按深交所要求调研机构签署了《承诺书》。)
附件清单(如有)	无
日期	2024年1月18日