

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-2020-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	乐鑫基金--丁有炜、郭俊辉；玄元投资--孙嘉琦；天九共享--张恒；睿和投资--张清斌、严春；融捷投资--彭若冰；锦龙文化--李展鹏；华骏基金--梵晓彬；锦洋基金--郭军等
时间	2020年11月17日下午2点
地点	公司1号楼A会议室
上市公司接待人员姓名	董事长-张波 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	<p>会谈：</p> <p>1、公司定增项目介绍</p> <p>交流会上对公司定增涉及的募投项目（智能家居系统研发生产建设项目、智慧门禁系统服务运营拓展项目、补充流动资金）情况、融资规模、定价方式、发行数量进行了介绍。</p> <p>2、公司主营业务是否和房屋竣工率正相关？鉴于目前房地产行业整体情况，公司未来的销售措施有哪些？</p> <p>公司楼宇对讲系统、智能家居系统等产品主要应用于住宅小区，与房地产行业数据紧密相关。公司主要客户为工程施工商或系统集成商、房地产开发商，产品是在房地产项目施工的后工序阶段才进行施工安装，</p>

在相关指标上，与房地产住宅新开工面积、住宅竣工面积关系尤为密切，其中住宅竣工面积会影响公司当年楼宇对讲产品的销售情况，所以公司主营业务是和房屋竣工率正相关的。

今年由于疫情影响，房地产一季度基本处于半停工状态，从住宅竣工面积 1-9 月数据来看同比是下降的，但是整一年来看市场空间预计还是有基本保障的。

房地产行业随着城市化建设进程逐步趋于平稳发展的状态，对社区安防技术要求的不断提高，不断向高端产品，智能化产品方向发展。不是单一的产品，而是系统的整合，这对楼宇对讲、智能家居等行业产品门槛也逐步提高，大的房开商更加喜欢找头部企业长期战略合作，品牌集中度越来越高。

公司智能化产品的户均单价高，智能家居产品的销售逐步增加，业绩也会逐步提高。

门禁系统在旧城的改造项目，比如公司在花都的智慧门禁项目，目前也有其他地方在洽谈类似项目的情况。

3、公司智能家居产品销售情况，目前来看占比还不是非常大，公司在全国 124 个销售服务网点的铺设，是否会对智能家居产品的销售业绩增长有一个带动作用？除了和碧桂园合作，其他房开商对智能家居业绩的影响有多少？

这个肯定有一定的带动作用，我们的智能家居产品主要用于新建楼盘，市场多大取决于房开商新建楼盘智能家居产品的配套比重情况。目前来看这越来越受到房开商重视，随着这个比重的越来越大，智能家居产品的销售比例也会越来越大。

我们的智能家居产品的显著不同是在于我们的智能家居产品不是一个单独产品，而是和智慧社区是一个整体，是能技术关联的。

营销服务网点的作用主要是能够及时快速地为客户提供售后服务，大房开商在全国的楼盘越来越多，我们有服务这个重要优势。

智能家居产品的发展是一个逐步发展的过程，我们坚持是开发符合中国国情的智能家居产品。我们和碧桂园深度合作，双方一起研发符合

	<p>客户需求的产品。在初期可能碧桂园项目的智能家居系统产品占比会较大，但是逐步会有一个平稳期。随着智能家居产品的广泛使用也会带动其他房开商对智能家居产品的需求，这对公司未来智能家居产品的销售会有推动作用。</p> <p>4、2015 年公司在互联网项目上大力投资，但是由于盈利能力达不到预期后来逐步暂停，目前公司这些有哪些项目是完全终止了，计提费用情况如何？</p> <p>2015 年互联网 O2O 高速发展，我们也有想在互联网项目做些突破，所以在互联网项目有一些投入。我们在上市公司主体做这些项目，造成费用大幅增加，也投入了一些硬件，但是没有得到相应的回报，固定资产减值，每年的计提资产减值影响利润。</p> <p>经过这种经历后，公司今后的发展项目一定是脚踏实地的，会更加稳健的发展。</p> <p>公司已经停止互联网项目，期间费用恢复正常水平，商誉减值和固定资产减值我们也做过充分计提了，未来没有什么负担，轻装上阵。</p> <p>5、介绍下停车场项目的情况？</p> <p>公司停车场销售的一个新模式是利用我们在全中国 124 个营销服务网点在全国各地招募专门的停车场销售专员进行停车场系统的销售，带薪当老板好过自己开公司。销售专员用安居宝上市公司品牌拓展市场，不需注册公司和租用办公场地，产品都由安居宝提供。这种销售模式后劲更足，这对公司未来停车场项目的销售会带来一个较大推动和突破。</p>
附件清单（如有）	无