

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：2019-007

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	华银精治谭鹏飞
时间	2019年9月17日 10:30-11:30 星期二
地点	深圳市福田区彩田路新浩e都A座2801
上市公司接待人员姓名	董事会秘书朱蕾、实益达技术总经理薛桂香
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司经营情况</p> <p>1、公司发展历史</p> <p>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。基于对公司所处行业趋势的判断，智能、数据和技术将会是公司业务未来新的驱动力，公司自2015年向互联网产业转型，逐步明确“智能硬件+智慧营销”双轮驱动的战略，未来公司也将始终以此战略为核心，构建核心能力。</p> <p>2、战略规划</p> <p>智能硬件板块：作为公司的成熟业务板块，近几年经营业绩得以大幅改善。公司凭借在硬件产品规划、研发和制造领域的积累和底蕴，以LED照明等成熟、稳健的既有业务为基石，在智能照明、智能家居等新业务领域加大研发投入，力争未来在细分业务领域开拓更大的市场空间，抓住全球智能硬件高速发展的机遇，持续为公司战略转型提供稳定的业绩支持。</p> <p>智慧营销板块：基于对行业趋势的深刻理解，为应对数字营销行业的快速变化，公司将该业务板块定位于为客户提供以技术为桥梁，以数据为驱动力，以品效合一为目的的一站式营销数字化转型服务。近年来在行业结构调整、转型挑战的影响下，公司梳理该板块现有业务，对业务结构进行了调整，三家营销子公司聚集各自擅长的业务领域，业务健康度有所提升。</p>

投资板块：产投研是公司战略落地的主要路径，投资职能是公司当前非常重要的职能，投资不仅可以布局和锁定优质标的，也可以带来投资收益和良好的现金回报。近年来公司参股投资的赢销通、麦盟科技、六度人和等优质标的，陆续完成了新一轮股权融资，体现了市场认可其未来价值，一定程度上也肯定了公司的投资能力。未来公司将依托于现有业务，专注于大数据、人工智能、5G、物联网等新技术在公司业务场景中的应用落地，持续在与公司战略、产业布局相关的大数据、人工智能、5G、物联网等应用领域投资布局。

二、公司智能硬件板块现有业务开拓的如何？

公司智能硬件板块在经历了 2013 年的低谷期后，自 2014 年开始了转型升级，公司智能硬件板块除了目前已成熟的智能工业设备制造、智能照明产品之外，也在不断推进如智能锁具、智能电源、金融科技产品等其他智能硬件终端产品的研发和项目合作。

1、智能照明业务：公司定位于智能照明产品的设计、研发、生产和销售，为用户提供照明解决方案。公司智能 LED 灯具产品全部是自主设计、研发，公司最新研发的智能灯以及智能电源等产品线获得了欧洲客户肯定，2019 年 7 月来自欧洲市场客户 EGLO 的新增订单需求增加明显，助力公司智能硬件板块业绩的稳定增长。

国内市场开拓也相对顺利，公司研发的自有智能照明系统可以实现场景多元化和个性定制，支持智能语音音箱控制、手机远程控制以及蓝牙连接等模式，对公司打开国内市场助力明显，但因公司国内市场尚处于研发投入和开拓期，短期内国内市场不会成为硬件板块的业绩主要来源，但国内市场需求空间巨大，随着 5G、物联网以及 LED 照明替代传统照明推进等的落地发展，国内市场有望成为公司未来业绩增长点之一。

2、智能硬件制造业务：为品牌商提供智能工业设备及其他智能硬件产品的工程测试、制造、供应链管理等系列服务。

通过近二十年服务全球知名品牌商的经验，公司在生产制造、供应链服务、质量控制和成本管控能力等方面积累了丰富的经验，并形成了完善的制度和流程。尤其在供应链管理方面，公司在订单驱动生产的业务模式中，探索形成了一套成熟的采购、库存管理、物流管理经验。通过一系列技术创新和服务头部客户的经验积累，公司智能硬件生产服务的精细化程度较高，在业内具有一定竞争力。

跨国芯片制造商的设备供应商 ASM PT 是公司现有的核心客户之一，公司于 2014 年初与其达成紧密业务合作，已成为 ASM PT 工控部分电子部件制造的重要供应商；2019 年公司新切入的国内金融科技领域的优质客户—怡化股份，

2019年7月订单需求大幅增加，预计2019年下半年将会成为智能硬件板块新增客户主力之一；公司新开拓的智能锁具制造业务，目前也已经小批量量产。

三、公司智能硬件板块业务未来的增长点在哪里？

首先，整体而言，随着5G、物联网、人工智能等技术的成熟与落地，硬件行业快速迭代，迈入智能时期，硬件行业的迭代升级给公司智能硬件制造业务带来历史性机遇。随着5G时代来临，因其带来传输速度的提升，以及低延时、低功耗、连接更多设备，让万物互联成为现实，一旦5G大规模商用普及，将实现千亿量级连接，不仅会掀起新一轮的移动变革，并结合云端、人工智能等技术，也将推动社会变革，进入一个万物感知的智能社会，物联网的发展也将因此提升到新高度，这对于智能硬件行业来说无疑带来巨大机遇。结合前瞻产业研究院整理的数据显示，2018年全球智能硬件市场规模为2138亿美元，到2023年规模将增长至3628亿美元（约2.5万亿人民币）。硬件行业在5G时代的迭代升级给公司硬件制造业务带来新的机遇。

其次，从公司自身业务拓展而言，近年来公司持续在寻找智能硬件业务升级的突破口，公司智能硬件板块除了目前已成熟的智能工业设备制造、智能照明之外，也在不断推进如智能锁具、智能电源、金融科技产品等其他智能硬件终端产品的研发和项目合作：

1、照明业务

公司自2016年末开始大力布局智能照明等智能终端产品，在智能硬件板块创新实施合伙人机制，加大研发投入，并大力开拓国内市场和美国以外的国际市场，经过几年的培育，公司智能硬件板块聚集了一批优质、稳定的核心团队，开发出了受客户欢迎的智能照明产品以及自有智能照明控制系统，成功新进欧洲市场，并在国内市场打开了钱大妈、Family Mart、蛋壳公寓、宝家乡墅等复制性强、需求空间大的细分领域优质客户。伴随国家优化城市便利店布局和鼓励便利店品牌化、连锁化的政策支持，未来新零售、新经济行业的蓬勃发展将为公司业务带来新的发展机遇。

2、智能硬件制造业务

公司在2019年初新切入的国内金融科技领域优质客户一怡化股份，已顺利完成前期的试产、打样和小批量量产阶段，2019年7月订单已开始大幅放量；2018年度增资的新加坡企业THINGS SMART PTE.LTD（易智联），致力于智能锁具的研发、设计和市场推广，目前公司智能锁具处于小批量量产阶段，若业务拓展顺利，未来增量空间明显。公司关于未来业务增长的前瞻性陈述，是基于目前情况的预计，公司管理层希望通过积极采取多项措施，抓住行业发展的机遇。

	<p>四、公司业务三季度有什么进展和突破吗？</p> <p>公司 2019 年初新切入的怡化股份，7 月订单已开始大幅放量，预计下半年可以成为公司业务增量的主力客户之一；公司前期接触的松下、EGLO 等国际知名企业，2019 年三季度新增订单需求增加明显，智能硬件板块通过产品优势先后切入国际一线客户的供应链体系，开始达成长期稳定的合作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 9 月 17 日