

证券代码：300884

证券简称：狄耐克

公告编号：2024-026

厦门狄耐克智能科技股份有限公司 关于部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

厦门狄耐克智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月 26 日召开第三届董事会第十一次会议和第三届监事会第七次会议，审议通过了《关于部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途的议案》，同意公司将首次公开发行股票募集资金投资项目“制造中心升级与产能扩建项目”和“研发中心升级建设项目”结项后的节余募集资金合计人民币 18,644.10 万元（包含尚未到期的理财本金及收益、存款利息等，实际金额以资金转出当日专户余额为准，下同）以及“营销及服务网络扩建项目”终止后的结余募集资金人民币 6,970.18 万元，合计人民币 25,614.28 万元用于新募集资金投资项目“脑电波交互技术产业研发运营中心建设项目”、“市场营销渠道推广项目”及“永久补充流动资金项目”。其中，人民币 13,048.35 万元用于脑电波交互技术产业研发运营中心建设项目，人民币 6,000.00 万元用于市场营销渠道推广项目，人民币 6,565.93 万元用于补充流动资金。

公司监事会对上述事项发表了明确同意的意见，保荐机构亦对该事项出具了明确同意的核查意见。本次部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途事项不构成关联交易，尚需提交股东大会审议。现将具体情况公告如下：

一、募集资金基本情况及使用情况

（一）募集资金基本情况

经中国证券监督管理委员会《关于同意厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》（证监许可[2020]2567号）同意注册，公司首次公开发行人民币普通股（A股）3,000万股，每股面值为人民币1.00元，发行价格为24.87元/股，应募集资金总额为人民币746,100,000.00元，根据有关规定扣除发行费用49,795,943.38元（不含税）后，实际募集资金净额为人民币696,304,056.62元。

上述募集资金已于2020年11月9日划至公司指定账户，业经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具容诚验字[2020]361Z0099号《验资报告》验证。公司对募集资金采取了专户存储管理。

（二）募集资金的实际使用及节（结）余情况

截至2024年3月31日，公司累计使用募集资金人民币41,170.58万元，节（结）余募集资金为人民币25,614.28万元，具体情况如下：

单位：人民币万元

募集资金投资项目	募集资金总额	已投入金额	截至2024年3月31日余额 （含理财及利息收益）	拟持续投入金额	节（结）余募集资金	项目状态
制造中心升级与产能扩建项目	32,624.66	15,847.61	19,058.96	4,413.16	14,645.80	拟结项
研发中心升级建设项目	7,778.99	3,757.48	4,610.73	612.43	3,998.30	拟结项
营销及服务网络扩建项目	6,993.45	644.42	7,000.18	30.00	6,970.18	拟终止
补充流动资金项目	20,313.04	20,921.07	0.00	0.00	0.00	已完成
超募资金	1,920.27	0.00	2,058.71	2,058.71	0.00	-
合计	69,630.41	41,170.58	32,728.57	7,114.30	25,614.28	-

注 1：拟持续投入金额是指项目建设中已签署合同但尚未支付完成的采购款或设备尾款或已确定采购意向正在履行合同签批程序的采购款及已通过董事会审议的用于回购股票的超募资金金额。

注 2：上述表格中若出现总数数值与各分项数值之和尾数不符的情况，系四舍五入原因所致。

二、本次募投项目结项及终止的情况

（一）本次部分募投项目结项的情况

1、制造中心升级与产能扩建项目

根据公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“《招股说明书》”），“制造中心升级与产能扩建项目”拟对公司制造中心进行产线升级及产能扩张，在海沧区自有土地新建现代化生产厂房、食堂倒班大楼、地下停车场等场地，同时新增自动化程度更高的楼宇对讲和智能家居生产线及智能制造信息系统，并且自建 SMT 生产车间，全面提升公司产品制造环节的自动化程度和生产效率，大幅提高产能，为应对未来几年楼宇对讲产品和智能家居市场的快速增长奠定产能基础。

截至 2024 年 3 月 31 日，公司已在厦门市海沧区自有土地上完成新建生产制造中心，并正式投入生产运营。公司认为“制造中心升级与产能扩建项目”已达到预定可使用状态，满足项目的结项条件，拟对本项目正常结项。该项目拟投入募集资金人民币 32,624.66 万元，累计投入募集资金（含待支付款项）人民币 20,260.77 万元，占拟投入总额的 62.10%，其中，实际已投入募集资金人民币 15,847.61 万元，待支付款项人民币 4,413.16 万元，节余募集资金为人民币 14,645.80 万元（含理财及利息收益）。

2、研发中心升级建设项目

根据公司《招股说明书》，“研发中心升级建设项目”拟在海沧区自有土地规划建设

设研发场地，并购置先进的研发实验设备和系统软件，引进适量的研发人员。该项目主要建设实验测试区和研发办公区两大研发用场地。

截至 2024 年 3 月 31 日，公司已在厦门市海沧区自有土地上完成新建研发中心，并正式投入使用。公司认为“研发中心升级建设项目”已达到预定可使用状态，满足项目的结项条件，拟对本项目正常结项。该项目拟投入募集资金人民币 7,778.99 万元，累计投入募集资金（含待支付款项）人民币 4,369.91 万元，占拟投入总额的 56.18%，其中，实际已投入募集资金人民币 3,757.48 万元，待支付款项人民币 612.43 万元，节余募集资金为人民币 3,998.30 万元（含理财及利息收益）。

（二）本次拟结项募投项目募集资金节余的主要原因

1、在项目实施过程中，公司严格遵守募集资金使用的有关规定，紧密结合项目的具体实际情况，本着专款专用、合理有效且注重节俭的原则，审慎地使用募集资金，并严格把控各项目建设环节的成本与费用，强化相关的控制、监督和管理工作的。同时，对各项资源进行合理调度和配置优化，实现项目相关成本和费用的最大化降低。

2、在项目建设期间，由于房地产行业环境市场不断发生变化，公司重新审视并调整相关策略，以更好地适应新的市场形势，更有效地维护股东利益。一方面，通过降低投资规模，减少注塑车间、钣金车间以及 SMT 车间和测试车间等部分设备的购置投入，优化资源配置，提高投资效益；另一方面，近年来，随着科技的迅猛发展，技术和产品的更新迭代不断加快，市场竞争也日益激烈，部分设备的实际购置价格与预算价格相比有所降低。同时，公司为了提升供应链的安全性和优化供应链体系，采购了部分高性价比的国产设备替代原计划采购的同类型进口设备，且通过运用公司的 SRM 采购管理系统的竞标机制，进一步降低了采购成本，有效节省了募投项目支出。

3、为提高募集资金的使用效率，在确保不影响募投项目正常实施的前提下，公司根据项目建设进度，对短期内暂时闲置的部分募集资金进行现金管理，获得了一定的投资收益以及资金存放期间所产生的利息收入。

（三）本次部分募投项目终止的情况

1、营销及服务网络扩建项目的基本情况

根据公司《招股说明书》，“营销及服务网络扩建项目”由公司实施，主要投资内容为将公司现有涉及全国各省市及重点区域等共计 40 多个营销办事处进行升级改造，以及以租赁方式新建 27 个二、三线城市的营销服务网络中心，使公司营销服务网络基本进一步拓展至全国各个区域市场，提高公司产品和服务的覆盖范围。本建设项目是对公司现有营销中心的完善与扩展，可保障公司现有的主营业务及新增的业务能在全国范围内得到快速拓展。

“营销及服务网络扩建项目”原计划投入募集资金人民币 6,993.45 万元，截至 2024 年 3 月 31 日，累计投入募集资金（含待支付款项）人民币 674.42 万元，占拟投入总额的 9.64%，其中，实际已投入募集资金人民币 644.42 万元，待支付项目款项人民币 30.00 万元，本项目终止后，预计结余资金为人民币 6,970.18 万元（含理财及利息收益）。

2、营销及服务网络扩建项目终止的主要原因

“营销及服务网络扩建项目”投资计划系基于当时房地产市场发展趋势及公司未来发展战略等因素制定的，原计划通过该项目建设，进一步拓宽销售服务网点在全国的覆盖率，加强公司现有的营销和服务力量，提升公司本地化市场推广及客户服务能力，以应对客户不断扩张的需求，增强客户黏性，助力公司业务规模的提升。

近年来，房地产行业经历了一系列的变革与调整。受宏观经济的走势、房地产行业的融资环境以及市场需求变化等多重因素的影响，房地产行业面临前所未有的冲击和多重挑战。为应对新市场环境，众多房地产企业开始转型与升级。当前，我国房地产市场正处在关键的转型期，市场结构正在经历重塑，竞争格局日趋激烈，行业发展方式逐渐从粗放型转向精细化，增长动力也由单一向多元化转变，不仅要求房地产企业必须适应新的市场环境，还要积极探索创新的发展路径。根据国家统计局数据显示，2023 年，全国房地产开发投资 110,913 亿元，比上年下降 9.6%。其中，住宅投资 83,820 亿元，下降 9.3%；房屋新开工面积 95,376 万平方米，下降 20.4%。其中，住宅新开工面积 69,286 万平方米，下降 20.9%，房地产行业整体景气度呈现一定的下行风险。面对房地产行业发生重大变化的新形势以及错综复杂的市场环境，公司经营管理层审时度势，密切关注行业趋势和市场动态，积极采取应对措施，不断调整和优化经营策略，以适应市场的变化和 demand，并应对各种可能的风险和挑战。考虑到当前房地产行业的波动性与不确定性，公司调整战略布局，暂停新建营销服务网络中心，降低潜在风险，以确保公司的稳健运营和持续发展。

因此，虽然“营销及服务网络扩建项目”在前期已经过了充分的可行性论证，但在当前房地产市场供求关系发生重大变化的新形势下，为了控制新建营销服务网点可能产生的风险，更好地提高募集资金的使用效率，为全体股东创造更大的价值，经公司认真研判、审慎考量，认为按原计划继续投入该项目无法达到预期目标。

综上，基于募集资金使用的合理性与谨慎性原则，为降低项目收益的不确定风险，经公司审慎评估，拟将推进节奏缓慢的“营销及服务网络扩建项目”予以终止。

（四）节（结）余募集资金的使用计划

为进一步提高募集资金使用效率，实现公司的长远发展目标，公司持续调整和优化产业方向：一方面，公司看好脑电波交互产业未来良好的发展机遇，紧跟行业发展趋势与市场需求，聚焦脑电波交互核心技术，积极布局脑电波交互的新兴领域，打造新的业绩增长点；另一方面，公司对楼宇对讲及智能家居等产品在境外市场的增长潜力充满信心，加速全球化战略的布局。公司拟将上述三个结项或终止的募投项目节（结）余资金合计人民币 25,614.28 万元用于新募集资金投资项目“脑电波交互技术产业研发运营中心建设项目”、“市场营销渠道推广项目”及“永久补充流动资金项目”。

具体使用计划如下：

序号	新增募投项目	拟投入募集资金 （人民币万元）
1	脑电波交互技术产业研发运营中心建设项目	13,048.35
2	市场营销渠道推广项目	6,000.00
3	永久补充流动资金	6,565.93
合计		25,614.28

三、新增募投项目情况说明

（一）脑电波交互技术产业研发运营中心建设项目

1、项目基本情况

公司始终秉持“拥抱科技革命，聚焦前沿技术”的核心理念，勇于探索新兴技术、新领域和新模式。围绕智慧社区和智慧医院领域，在稳固并深耕现有主营业务领域的同时，公司注重推进创新驱动发展，抓住产业发展机遇，看好并积极布局脑电波交互产业新领域，深入开展脑电波交互领域的技术前瞻性研究和战略布局，重点聚焦于睡眠健康、专注培优和康复器械三个细分领域的研发，开发系列产品以精准满足市场多元化需求，以技术突破推动产业升级，开辟公司新产业发展曲线，引领行业发展新方

向。

本项目为脑电波交互技术产业研发运营中心建设项目，项目实施单位为厦门狄耐克智能科技股份有限公司，项目实施周期为 36 个月。公司拟在福建省厦门市购置场地用于建设脑电波交互技术产业研发运营中心，规划建设实验室、试制车间、检验区域以及办公区域等，配置先进的研发、检验等软硬件设备，将有效改善公司研发环境，满足公司脑电波事业部人员的技术研发需求。项目推进过程中，公司还将引进行业内优秀的技术专家和研发团队，现有脑电波交互技术业务部门员工也将整体搬迁至新场地办公，共同助力公司脑电波交互技术产业的业务持续发展。此外，公司还将建设脑电波交互技术产业展示厅，用以展示公司在脑电波交互领域的技术优势，提升公司品牌形象。

2、项目投资计划

本项目拟使用资金总量人民币 13,048.35 万元，其中：（1）建设投资人民币 10,286.85 万元，占比 78.84%，包括场地建设投入人民币 8,000.00 万元，设备购置投入人民币 1,797.00 万元，基本预备费人民币 489.85 万元；（2）实施费用人民币 2,761.50 万元，占比 21.16%，包括研发人员工资人民币 2,031.50 万元，其他实施费用人民币 730.00 万元。

3、项目建设必要性

（1）有利于抓住产业发展机遇，提升公司核心竞争力

脑电波交互技术是将人脑与计算机、外部设备等智能系统相连的技术，是生命科学和人工智能技术深度交叉融合的前沿新兴技术，它可以将人脑中的信息转化为计算机可以理解的信号，实现对机器的控制和交互。经过多年的发展，脑电波交互技术不

断迭代，创新生态持续完善，产品服务日益丰富，相关产品应用加速实现规模化发展，市场投融资活跃度较高，展现了巨大的市场发展机遇。与此同时，随着经济社会各领域逐步从数字化向智能化转型升级，各产业链融合趋势进一步加快，助推脑电波交互技术在睡眠健康、专注培优和康复器械等领域持续渗透。据国际市场研究机构 IMARC Groupe 的数据显示，2022 年全球脑电波交互技术市场规模为 17.4 亿美元，预计到 2027 年将达到 33 亿美元，行业发展潜力巨大。

经过多年的积累和研发创新，公司在嵌入式系统软硬件开发技术、物联网技术、AI 算法研究和场景应用等方面形成了较为丰厚的技术储备。鉴于脑电波交互技术广阔的市场应用空间，公司以市场需求为驱动，紧跟脑电波交互技术趋势，积极引进相关专业技术人才进行技术迭代创新以及场景应用。面对脑电波技术在睡眠健康、专注培优和康复器械等领域广阔的发展机遇，公司有必要加快在睡眠健康领域的技术创新及产品迭代能力，进一步拓展专注培优和康复器械等领域的商业化应用规模。

通过本项目的实施，公司将发挥已有的人工智能技术优势，加快脑电波交互技术前瞻性研究，重点研究脑电波交互技术在睡眠健康、专注培优和康复器械等领域的应用，开发系列产品。项目实施后，有利于公司抓住脑电波交互产业良好的发展机遇，增强公司技术研发能力，提升公司核心竞争力。

（2）有利于优化公司业务结构，打造公司新的业绩增长点

公司以“领跑智慧生活理念，创造卓越生活品质”为使命，不断推进技术创新、产品升级和功能优化，凭借良好的产品性能和卓越的服务质量，已在楼宇对讲、智能家居等智慧社区安防智能设备市场得到了广泛好评和高度认可，公司的楼宇对讲产品品牌首选率连续五年位列第一，智能家居产品品牌首选率连续三年位列第二。公司主营

的楼宇对讲和智能家居等产品与下游房地产行业的发展息息相关，宏观经济的走势以及房地产行业市场形势等因素都会对公司所处行业产生一定的影响。

面对房地产行业发生重大变化的新形势以及错综复杂的市场环境，公司必须积极寻求创新发展路径，不断调整经营策略，打造新的业绩增长点，有效应对潜在的风险和挑战。脑电波交互产业发展前景较好，公司已深入探索人工智能技术在脑科学领域的研究和应用，以人工智能技术为核心，积极布局脑电波交互的新兴领域，引进相关技术专家和专业人才，开展脑电波交互领域的技术前瞻性研究和战略布局，重点聚焦于睡眠健康、专注培优和康复器械三个细分领域的研发，以创新为引领，推动产业变革，不断提升公司的核心竞争力，开辟公司新产业增长曲线。

通过本项目的建设，公司将进一步充实脑电波交互技术相关研发团队，持续做好脑电波交互技术前瞻性研究，提升公司在脑电波交互业务的成果转化能力，助力公司优化业务结构，开拓新业绩增长点、实现公司多元化发展。

（3）有利于改善公司研发环境，提高公司技术创新能力

目前，公司脑电波交互技术事业部和传统业务部门共享办公用地，尚未拥有独立的研发办公场所；同时，公司脑电波交互技术产业的业务主要分为睡眠健康、专注培优和康复器械三个子领域，不同领域研发场地和设备需求存在差异，需要设置特定环境的研发实验室、检验室等区域，以高效完成实验研究、数据记录、参数调试、产品测试等工作，从而为相关技术产品的创新研发及应用提供有力支持。

先进完备的研发设备以及舒适的研发环境是公司开展高效研发工作的基础。公司目前的研发工作在一定程度上受到场地条件、研发设备、软件支持等基础设施限制，不利于项目研发活动的顺利推进。未来，随着脑电波交互技术相关业务积极推进与逐

步落实，为了适应市场及相关产品的研发工作需要，公司亟需继续加大对研发领域的投入，改善研发环境，以满足业务拓展带来的研发需求。

通过本项目的建设，公司将在脑电波交互技术领域加大研发投入力度，通过购置场地规划建设相关实验室、检验室等区域，引进国内外先进的技术研发及实验设备，满足公司脑电波交互技术事业部的日常办公及研发工作需要，有效解决公司研发场地不足的境况，改善研发人员工作环境，增强员工归属感和满意度，有助于吸纳和培育高素质、专业化的技术研发人员，不断充实研发团队，进而提高公司技术创新实力。

4、项目建设可行性

（1）积极的产业政策为项目实施提供良好的外部环境

脑电波交互技术是生命科学和人工智能技术深度交叉融合的前沿新兴技术，属于面向世界科技前沿，培育经济发展新动能、打造竞争新优势的未来产业领域。我国高度重视脑电波交互产业的发展，陆续出台一系列指导意见及战略规划指引，推动产业持续发展进步。

国家层面重视脑机交互技术产业的发展，并将其视为培育经济新动能、塑造国际竞争新优势的战略性产业。为了推动这一新兴行业的稳步发展，国家陆续出台了一系列政策文件、指导意见及战略规划指引，推动产业持续发展。政策措施不仅营造了有利于行业创新的良好环境，助力企业抓住市场机遇，积极探索和拓展新的业务领域。未来，随着国家利好政策的持续推动，脑机交互行业将迎来更加广阔的发展空间，其应用场景和商业模式将不断实现新的突破与创新。公司在脑电波交互技术领域重点聚焦于睡眠健康、专注培优和康复器械三个细分领域，公司有望在此领域充分把握市场机遇，依托政策优势，加大研发力度，推出更多创新产品，并积极开拓新的市场领域，

从而为打造全新的业务增长点和提升企业竞争力奠定坚实基础。

（2）优秀的人才队伍为项目实施提供技术支撑

脑电波交互行业为技术驱动型行业，前瞻性的基础研究和先进的研发成果对公司发展起着至关重要的作用，也是项目成功实施的支撑点。近年来，基于公司战略规划及业务拓展需要，公司以人工智能技术为核心，积极向脑电波交互领域探索，引进相关专业技术专家和人才，组建起一支专业技术精湛、创新能力强且实战经验丰富的脑电波交互技术研发团队。公司的脑电波技术研发团队核心人员具备专业背景、从业经验和创新能力，对脑电波的产生、传播与解读有着深刻的理解，能够以脑电波交互技术实现对脑电波数据的快速处理、深入分析以及精准应用，通过不断探索新的技术路径，持续做好前瞻性以及实用性的技术储备，为公司脑电波交互技术发展注入源源不断的动力。

公司秉承“创新之本在于人才”的理念，始终坚持以人为本，视人才为推动公司创新发展的基石与驱动力。公司致力于构建全面、高效的人才发展体系，重视研发团队的培育和壮大。围绕人才引进、培养、选拔使用、激励以及降低人才流失等关键环节，公司不断完善“选、用、育、留”四位一体的人才管理机制，为了吸引和稳固行业的尖端人才，公司引入创新激励制度，通过提供具有竞争力的薪酬福利、股权激励以及广阔的职业发展机会。另一方面，公司高度重视内部人才的培养和发展，通过多元化的选拔与任用机制，挖掘潜在人才，提供更具竞争力的激励机制，为优秀的员工提供全面的职业规划、系统培训和多样化的发展平台，以培养公司内部的中高层管理者和技术骨干人才，有力地推动公司从战略层面向核心竞争力的深层次进化，共同助力公司高质量发展。为了更好地留住和激励优秀人才，公司实施股权激励等策略，与员工共

享公司发展的成果与风险，进一步增强了员工的归属感和责任感，为公司的长远发展奠定了坚实的组织和人才基础。未来，公司将持续深化人才战略，为公司高速稳健发展提供源源不断的高素质人才保障，推动公司业务实现健康、持久、良性发展。

公司现有的优秀人才队伍，为本项目实施提供了良好的技术支撑。本项目建成后，公司充分发挥已有技术优势，以市场需求为导向，紧跟行业发展趋势，系统规划研发项目，继续吸纳专业技术人才，积极扩充研发团队，进一步完善和提升现有核心技术体系，加快技术创新和产品应用转化，提升公司技术实力与创新水平，为公司脑电波业务拓展提供持续、有力的支撑。

（3）完善的研发管理体系为项目实施提供管理支持

公司始终坚持“稳定胜过一切，创新永不止步”的研发理念，坚守“技术+市场”双轮驱动的研发策略，紧密围绕市场需求，实施以自主研发为核心，产学研协同相结合，形成一套高效的技术创新研发模式与产品研发体系。在多年的发展中，公司依托强大的研发团队与各相关部门形成的强矩阵项目组织结构，深入推进技术研发流程，不断充实完善内部组织框架和管理制度，致力于构建从客户需求管理、产品规划、产品集成开发、产品生命周期管理等全过程的研发管理体系和标准化研发设计体系。经过持续的优化和调整，公司基于自身技术创新优势，制定了完善的研发管理体系，对业务决策、研发流程、技术评审等方面进行全方位的综合管控，采用信息化、数字化方式对研发项目进行管理，并持续做好项目流程实时优化，为公司创造更大的核心技术优势，进而为公司推出高质量、有竞争力的产品提供强有力的保障。

综上，公司拥有完善的研发管理体系，将助力公司在技术创新、技术应用及管理运营等方面平稳运行，这将为项目的实施以及后期的项目管理提供坚实的基础支撑。

5、项目经济效益分析

脑电波交互技术产业项目不直接产生经济效益，项目效益及价值主要体现为研发成果转化为产品所产生的利润。因此，不对本项目进行单独的财务评估。本项目实施后，将大幅增强公司在脑电波交互领域的产品研发及自主创新能力，提高公司产品的市场竞争力，从而为公司创造更多的经济效益。

（二）市场营销渠道推广项目

1、项目基本情况

项目名称：市场营销渠道推广项目

子项目一名称：境外市场营销渠道建设项目

子项目二名称：国内脑电波交互技术产业市场推广项目

境外市场营销渠道建设项目：为深入挖掘境外市场的潜力，加大自有品牌的开拓力度，加速全球化战略的布局，推进公司全球化业务发展。公司拟通过本项目在北美、欧洲、中东和亚太等地区设立境外办事处，引进当地优秀人才，进一步扩充销售团队，构建各地区的市场营销体系和售后服务体系。为了确保公司在境外市场的可持续发展，公司拟计划投入资金，在境外具有广泛影响力的线上和线下媒体上投入广告，加大自有品牌的宣传力度，实现多渠道、全覆盖的产品推广。同时，公司将积极参与国际行业展会和交流活动，提升公司品牌在境外市场的知名度、美誉度和影响力。

国内脑电波交互技术产业市场推广项目：为全面推动脑电波交互技术产业在国内的普及与发展，提升品牌影响力和市场竞争力，公司拟在国内组建一支高效、专业的市场营销团队，综合运用线上广告、线下宣传以及社交媒体等多种途径，对脑电波交

互技术产业全方位的品牌塑造和推广；积极举办行业内相关展会和交流会议等多元化活动，与行业精英、专家学者深度交流，共同探讨行业发展趋势和技术创新方向，实时把握市场动态和行业资讯。同时，积极拓展多元化的销售渠道，构建覆盖广泛且高效协同的销售网络，提高产品的市场渗透力，为公司的长期发展奠定坚实的基础。

2、项目投资计划

本项目为市场营销渠道推广项目，项目实施周期为 36 个月。本项目总投资金额为人民币 6,000.00 万元，项目建设由两个子项目组成，其中“境外市场营销渠道建设项目”投资金额为人民币 3,500.00 万元，“国内脑电波交互技术产业市场推广项目”投资金额为人民币 2,500.00 万元。

3、境外市场营销渠道建设项目建设的必要性

(1) 加速推进公司全球化市场发展战略，降低国内房地产波动风险

近年来，随着国家宏观政策调控的加强和市场供需关系的变化，国内房地产市场呈现出一定的调整态势，上下游产业链企业均面临着不同程度的挑战。公司主营的楼宇对讲和智能家居等产品与下游房地产行业的发展息息相关，在全球经济深度融合与房地产市场充满不确定性的背景下，公司坚定地推进全球化发展战略的布局和实施，深入挖掘境外市场的潜力，加大自有品牌的开拓力度，以加快全球化业务的发展步伐，致力于拓展全球业务版图。通过纵向多元化合作与横向精准市场布局，不断完善全球化的销售和服务网络，扩大境外市场销售额，进一步增强公司的全球影响力，实现公司在境外市场的可持续发展。

本项目的实施是公司实现全球化发展战略的重要组成部分。为了全面拓展国际市场，公司计划在北美、欧洲、中东和亚太等地区设立境外办事处，引进当地优秀人才，

进一步扩充销售团队，加大境外销售渠道建设的投入，构建各地区的市场营销体系和售后服务体系，确保公司的产品和服务能够在当地市场得到良好的推广和维护，提升客户满意度和忠诚度，扩大公司产品在境外市场的影响力，实现公司境外市场销售份额的稳步提升。

本项目的实施不仅是对国内房地产市场不确定性的积极应对，更是公司实现长远发展、提升产品国际竞争力的重要战略举措。通过全球化布局，致力于为公司开辟新的增长领域，打开更广阔的发展空间，提升公司的市场竞争力和盈利能力，实现更加稳健和可持续的发展。

（2）加强境外市场营销活动，提高公司产品在国际市场的知名度

近年来，全球楼宇对讲、智能家居等安防行业市场规模逐年提升，欧美、中东等境外市场需求增长迅速。为抓住境外市场的发展机遇，公司坚定地推进全球化发展战略的布局和实施，积极推动国内与国际市场双循环体系，加大自有品牌开拓力度，提高公司在境外市场的知名度，以加快全球化业务的发展步伐。目前，公司已形成了一定规模的境外业务收入，但在境外营销活动组织、市场推广、品牌建设等方面仍有不足，不利于公司快速拓展境外市场。

为进一步提升公司在境外市场的品牌知名度，通过本项目的实施，公司将充分利用境外当地具有广泛影响力的线上和线下媒体资源，加大自有品牌的宣传力度，实现多渠道、全覆盖的产品推广。公司还将积极参加国际行业展会和线下经销商交流活动，与本地合作伙伴及业内同行深入交流，积极收集本地客户需求以便开展针对性的产品开发，有效把握本地市场趋势和发展机遇，进一步提升品牌在当地的影响力。综上，本项目实施后，公司在国际市场的品牌知名度、美誉度和影响力将得到显著增强。

4、境外市场营销渠道建设项目建设的可行性

(1) 公司在国内成功的营销经验为本项目的顺利实施提供宝贵借鉴

公司在国内楼宇对讲行业处于领先地位，是楼宇对讲国家标准、国际标准编制单位。公司在市场推广、渠道建设、客户资源、品牌塑造及售后服务等多个领域积累了丰富的经验，在行业中树立了良好的品牌形象、市场地位和美誉度。根据中国房地产业协会与中国房地产测评中心等权威机构公布的《房建供应链综合实力 TOP500-首选供应商服务品牌测评研究报告》数据显示，2019-2023 年，公司的楼宇对讲产品品牌首选率连续五年位列第一，品牌知名度名列前茅，奠定行业领先地位；2019-2023 年，公司智能家居产品品牌首选率逐年提升，连续五年跻身十强榜单并连续三年位列第二，品牌知名度稳中有进，市场竞争力持续凸显；2020-2023 年，公司智慧社区服务品牌首选率连续四年位列第二，彰显市场对公司智慧社区整体解决方案的认可。

凭借自身富有前瞻性的产品创新能力、优质的品牌形象、可靠的产品质量、稳定的供货能力以及全方位的服务体系，公司在行业内树立了良好的口碑，积累了深厚的客户资源。为了加强客户合作关系，公司在行业内率先推出战略集采的个性化定制服务机制，为客户提供一站式的销售服务，满足地产客户战略集采的售前、售中、售后需求，进一步巩固了公司与客户的长期合作关系。

通过对国内成功经验的总结与提炼，公司能够更快、更高效地组建境外市场营销团队，并制定出更为精准的市场策略，为本项目的实施提供管理保障。

(2) 全球安防行业规模的增长为项目的顺利实施提供良好的市场基础

全球经济发展面临着诸多不确定性，以及境外部分地区发生安全事件，驱动安防行业的市场需求得到持续增长。据 Precedence Research 数据及预测，2022 年全球安防

市场规模为 1,430.7 亿美元，预计到 2032 年有望达到 3,175.7 亿美元，年复合增长率达到 8%以上。从地域分布方面看，2022 年，北美和欧洲是全球前两大安防市场，市场占比分别达到 33%和 29%。同时，随着大数据、人工智能和物联网等新兴技术的发展，安防行业正逐渐走向智能化、高效化，推动了全球安防市场规模的增长。

公司自成立以来，公司始终将品质系统的战略升级作为首要任务。从研发设计、原材料采购到生产制造等每一环节，均实施严格的管理与监控，确保所提供的产品和服务始终符合客户需求，并具备高品质、稳定性与快速响应的特点。正是凭借这种对品质的执着追求，公司在国内市场赢得了广泛的赞誉和信赖。为了践行全球化发展战略，公司总部已组建专业的境外业务团队，深入调研目标地区的文化背景、消费习惯及市场需求，更精准地把握市场动态，并结合公司产品的核心技术优势，针对不同地区的市场需求进行了定制化的产品研发，力求在保持产品核心竞争力的同时，实现了与当地市场的深度融合，赢得了境外客户的广泛青睐。未来，公司将继续秉承品质至上的理念，不断提升产品和服务的质量，为全球客户提供更加优质的产品和服务。

本项目中，公司计划在北美、欧洲、中东和亚太等地区设立境外办事处，负责公司楼宇对讲、智能家居等安防智能化设备在当地的市场营销和售后服务工作。全球安防行业市场规模的持续增长为公司境外市场拓展提供了广阔的发展空间，为本项目的顺利实施提供良好的市场基础。

5、国内脑电波交互技术产业市场推广项目建设的必要性

（1）打造专业的市场营销团队，推动脑电波交互技术产业的市场拓展

面对宏观形势的持续演变和房地产行业带来的各种变化，以及复杂多变的市场和政策环境，公司紧跟时代步伐，密切关注市场动态和行业趋势，积极寻求创新发展路

径，不断调整经营策略，以更好地适应市场变化和需求，并有效应对潜在的风险和挑战。鉴于脑电波交互产业未来良好的发展机遇和广阔前景，公司对脑电波交互技术产业进行市场调研和分析，深入探索人工智能技术在脑科学领域的研究和应用，积极布局脑电波交互的新兴领域，开辟公司新产业增长曲线。

为全面推动脑电波交互技术产业在国内的普及与发展，提升品牌影响力，增加市场份额，实现销售收入的增长。公司引进具备丰富经验或相关领域背景的市场营销人才，组建一支专业、高效的产品市场营销团队，推动脑电波交互技术产业的市场拓展，实现公司的长远发展目标。同时，公司将充分利用现有的国内市场渠道资源和拓展经验，与新组建的脑电波交互技术的市场营销团队共同积极探索新的营销模式和合作机会，共同发挥各自的专业优势，推动脑电波交互产品市场营销的突破，确保营销渠道推广项目的顺利实施。

公司综合运用多元化的营销渠道和创新性的推广方式，通过线上广告、线下宣传以及社交媒体等多种途径，对脑电波交互技术产业全方位的品牌塑造和推广；积极举办行业内相关展会和交流会议等多元化活动，与行业精英、专家学者深度交流，共同探讨行业发展趋势和技术创新方向，实时掌握市场动态和行业资讯。

综上所述，公司通过实施人才引进、团队组建以及品牌推广等多重举措，将有效推动脑电波交互技术产业的市场拓展，进一步提升公司的市场竞争力和盈利能力，为公司的长远发展奠定坚实基础。

（2）做好脑电波交互产品的市场推广和市场教育工作，促进公司长远健康发展

随着人类对大脑结构和功能的探索，脑电波交互技术作为一项前沿科技，不断完善和创新，其应用领域正在逐步扩展。目前，对于广大公众而言，脑电波交互技术仍

属于较为陌生的领域，由于公众认知上的不足，可能会引发对技术安全性、隐私保护等方面的误解和隐忧，将会对公司推广脑电波交互业务推广造成一定的挑战。

为了有效普及脑电波交互技术知识，公司计划采用多元化的营销渠道和具有创新性的推广策略。借助线上广告、线下宣传以及社交媒体等多种途径，向公众展示脑电波交互技术的原理和应用场景，增强公众对于脑电波交互技术的了解和认知，充分展示公司产品的独特优势和创新点，以吸引更多广泛的关注和兴趣。此外，积极参与国内相关行业展会、高峰论坛和交流会议等多元化活动，通过与业内精英、专家学者深度交流，能够进一步提升公司在脑电波交互技术领域的知名度和影响力，有助于增强公众对公司的信赖感，也为公司在未来的业务拓展和合作创造更多机会。通过本项目的实施，将增强公众对脑电波交互技术的信任感，消除对于相关产品使用的疑虑，从而提升公司产品的影响力，促进公司长远健康发展。

6、国内脑电波交互技术产业市场推广项目建设的可行性

（1）公司积累的营销网络运营管理经验，为新产品市场营销活动提供支持

目前，脑电波交互产品主要通过各种专业机构与最终消费者建立联系，其中睡眠健康产品主要通过睡眠治疗机构进行推广，专注培优产品主要通过专业教育培训机构进行推广，康复器械主要通过康复治疗结构进行推广，与专业机构建立良好的合作关系，有利于公司脑电波交互产品的应用推广。同时，为了进一步推动脑电波交互技术的普及和应用，提高公众对于脑电波交互技术产品及公司品牌的认知，还需要综合运用线上广告、线下宣传、社交媒体等多种途径，拓展多元化的销售渠道，对公司脑电波交互技术产业全方位品牌推广。

公司在楼宇对讲、智能家居和智慧医院等领域构建了完善的营销网络体系，在全

国范围内共设立 60 多个直属办事处，拥有 30 多个经销网点，产品销售网络覆盖全国主要城市及周边地区，积累了深厚的客户资源。在品牌营销方面，公司拥抱媒体新技术的力量，实现产品精准的市场定位和创新的营销策略，不断完善品牌营销和运营管理体系，进一步提升了公司的品牌影响力和市场竞争力。未来，公司将继续深化营销网络体系的建设，不断优化市场布局和拓展销售渠道，以更好地满足客户需求并推动业务的持续增长。同时，公司也将继续加强品牌营销的投入和创新，进一步提升品牌知名度和美誉度，为公司的长远发展注入新的动力。

（2）脑电波交互技术产业未来发展空间广阔，为项目实施提供市场基础

近年来，随着科学水平的不断提高，融合神经科学、生物医学工程和计算机科学的脑电波交互技术日益成为社会关注的焦点，市场前景广阔。据国际市场研究机构 IMARC Groupe 的数据显示，2022 年脑电波交互技术市场规模为 17.4 亿美元，预计到 2027 年将达到 33 亿美元。

在社会压力日益倍增、生活工作节奏加快的大环境下，受生活工作压力、孩子教育、电子产品使用等综合因素影响，大量人群的睡眠质量较差，并对身体健康状况、生活质量造成了不良影响。脑电波交互技术可通过脑电设备实时采集脑电信号，结合 AI 算法模型，分析睡眠状态和质量，并为辅助助眠技术提供智能决策，确保助眠方案的针对性和个性化，能够为睡眠障碍人群提供更加舒适且健康、个性且全面的睡眠体验。

随着科技的迅速发展，数字化教育正成为教育领域的一项重要变革。脑电波交互技术通过监测学生的脑部活动来获取深层次的认知信息，通过对信息的分析和处理，建立个性化的培训手段，开发适应个体化的训练模型（基于游戏化的训练、多样性任

务的训练），并进行实时反馈，帮助学生更好地理解和调节专注状态，提高专注力和记忆力水平，更好地实现教育优化。

公司将通过本项目组建专业的市场营销团队，对公司脑电波交互技术产业进行宣传推广，脑电波交互技术产业未来广阔的市场空间，将为本项目的实施提供市场基础。

7、项目经济效益分析

（1）境外市场营销渠道建设项目

本项目不直接产生经济效益，不对本项目进行单独的财务评估。本项目实施后，将增强公司产品和品牌在境外市场的知名度、美誉度和影响力，加速推进公司全球化业务发展，助力公司境外销售份额的稳步提升。

（2）国内脑电波交互技术产业市场推广项目

本项目不直接产生经济效益，不对本项目进行单独的财务评估。本项目实施后，将进一步扩大公司脑电波交互业务的营销推广团队，提升营销服务能力，增强客户对脑电波交互产品及服务的认可，提升品牌知名度，促进产品销售。

（三）永久补充流动资金项目

1、项目基本情况

公司拟将募集资金节（结）余资金人民币 6,565.93 万元（含利息收入，具体金额以实际结转时项目专户资金余额为准）用于永久补充流动资金，支持公司主营业务发展。

2、项目建设的必要性及可行性

公司将节（结）余募集资金永久补充流动资金，是公司结合募投项目实际实施情况及公司实际经营情况作出的审慎决定，有利于提高资金使用效率，满足公司日常经营对流动资金的需求，促进主营业务的持续发展，符合公司的长远利益和全体股东的利益。

四、新增募投项目面临的风险及应对措施

（一）脑电波交互技术研发的技术和人才风险

脑电波交互技术作为一个新兴领域，整体仍处于发展的初期阶段，技术和应用模式都在不断地探索和演进中。公司虽然拥有一定的自主研发能力和技术创新能力，但新技术的复杂性往往伴随着技术难题的层出不穷，新技术的研发依然是充满未知与挑战，技术攻关存在较多不确定性，研发进度可能出现延迟。公司需要投入大量的研发资源、资金和时间成本。如果公司不能保证必要的研发投入，或研发创新和技术改进速度减缓，不能及时跟踪并保持住行业技术发展的步伐，或是研发和技术创新体系无法适应行业发展的需求，公司将面临研发成果不及预期、技术成果落后等技术风险。

脑电波交互技术核心技术的自主研发、技术创新以及新产品的成功研制，都需要紧密依靠专业技术精湛、自主创新能力强且实战经验丰富的研发人才队伍。若公司无法持续有效地实施人才引进策略、完善人才培养体系、优化选人用人机制、强化人才激励措施以及有效预防人才流失，一旦发生研发人才队伍水平不足或核心技术和关键管理人才的大规模流失，公司研发投入可能无法转化成实际成果或丧失长期累积的竞争优势，对公司的经营业绩产生不利影响。

应对措施：公司通过创新驱动发展战略，持续加大研发投入、完善研发体系、高度重视核心技术风险的防范和管理，确保核心技术的持续领先和安全稳定，增强企业

核心竞争力。

公司将进一步加强技术研发团队建设，积极引进和培养技术人才，全面提升团队的技术实力和创新能力，确保在研发过程中能够攻克技术难题，保证产品的技术先进性和市场竞争力。同时强化保护核心技术和知识产权等措施。

（二）脑电波交互技术的产品研发及市场推广风险

脑电波交互技术作为一个新兴领域，虽然公司已经对行业进行了充分市场调研和分析，但是新产品的研发仍然会面临一定的不确定性。若公司的产品研发方向偏离市场需求，公司会面临研发的产品无法有效满足下游终端客户的需求的风险，进而对公司的业务拓展产生不利影响。

在产品的市场推广阶段，公司需要投入大量的资金进行市场布局与业务开拓，若公司无法投入足够的资金或市场推广策略不当，公司将面临市场推广效果不及预期的风险。与行业内现有头部企业相比，公司在市场份额、品牌影响力以及客户积累等方面存在差距，若公司无法有效提升市场知名度及品牌认知，公司将面临市场知名度低、客户拓展困难的风险。此外，市场对新技术的接受程度、竞争对手的市场策略以及宏观经济环境的变动等因素，都可能对推广效果产生一定的影响。

应对措施：公司在产品研发之前，充分开展脑电波交互产业的市场调研和分析工作，以国家政策为导向，紧密关注行业发展方向 and 市场需求变化，深入了解市场需求和竞争态势，以前瞻性的眼光推进技术研究工作，为产品研发和市场策略提供有力支持，以确保新产品能够精准满足市场需求，从而提高产品的市场接受度和竞争力。一方面，通过不定期开展宣传会、展览会等多样化活动，积极收集客户意见和反馈，确保产品与服务能够紧密贴合市场需求；另一方面，积极参与相关的技术研讨会和技术

展览会等，把握行业技术的最新进展和同行产品的创新亮点，为技术研发提供发展思路。

同时，公司对市场进行细致的分析和精准定位，明确目标市场和目标客户群体，制定有针对性的市场推广策略，合理安排市场推广资金选择合适的推广渠道和方式，确保资金的有效利用和推广效果的最大化。

（三）境外市场竞争风险及应对措施

随着公司全球化战略的深入推进，公司积极加快境外市场的拓展步伐，与行业内的国际知名企业展开竞争，以寻求更广阔的发展空间。国际企业凭借其强大的品牌影响力、卓越的技术研发实力以及完善的销售网络，在全球范围内取得了显著的先发竞争优势。在激烈的市场竞争环境下，若公司无法通过加大资金投入来强化自身的技术研发、创新能力、市场拓展和品牌建设，提高公司产品在境外市场的知名度和影响力，则公司面临在与国际知名企业的激烈市场竞争中将处于不利地位的风险。

应对措施：在技术研发方面，公司将持续投入大量资金，专注于研发具有创新优势的新产品，以满足境外市场日益多样化的产品需求；通过不断创新和技术升级，在产品质量和性能上达到或超越国际同行水平，从而增强公司的市场竞争力。在市场推广方面，公司积极拓展市场渠道，构建多元化的销售网络，在境外具有广泛影响力的线上和线下媒体上投入广告，加大自有品牌的宣传力度，实现多渠道、全覆盖的产品推广，助力公司在激烈的市场竞争中稳步前行，实现持续的增长与发展。

（四）汇率风险

公司拟在境外设立办事处，对产品境外市场进行营销和售后服务工作。公司境外投入及境外产品销售主要以美元、欧元等境外货币进行贸易结算，汇率随着国内外

政治、经济环境的变化而波动，对公司经营带来一定程度的不确定风险。

应对措施：公司密切关注主要销售地区的汇率变动情况和变动趋势，尽可能地采取有利的币种和结算方式，将汇率风险控制在可控范围内。公司将加强汇率风险管理，使公司能对汇率的波动做出一定判断，提前做好应对措施，增强企业效益。随着公司外销收入的不断增加，公司可考虑使用金融避险工具，减弱外汇风险对公司的影响。

综上，以上投资项目在后续的建设过程中，存在如技术人才风险、产品研发及市场推广风险、市场竞争风险、汇率风险等不确定因素影响。此外，如果国家的产业政策发生重大变更、境内外市场环境发生不利变化或市场拓展不及预期，则本次募集资金投资项目可能存在收益不达预期的风险，从而可能导致公司未来营业利润波动，提请投资者注意相关风险。

五、本次部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途对公司的影响

公司本次部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途是基于公司实际情况及未来经营发展战略做出的审慎决定及调整，不存在损害股东利益的情形。本次调整有利于提高公司资金使用效率，符合公司的实际经营情况和未来发展的战略要求。未来，公司将继续严格遵守《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》以及公司《募集资金管理制度》等相关规定，加强对募集资金使用的监督，确保募集资金使用的合法、有效。

六、相关审批程序及意见

（一）董事会意见

经审议，董事会同意公司将首次公开发行股票募集资金投资项目“制造中心升级与产能扩建项目”和“研发中心升级建设项目”结项后的节余募集资金合计人民币 18,644.10 万元（包含尚未到期的理财本金及收益、存款利息等，实际金额以资金转出当日专户余额为准，下同）以及“营销及服务网络扩建项目”终止后的结余募集资金人民币 6,970.18 万元，合计人民币 25,614.28 万元用于新募集资金投资项目“脑电波交互技术产业研发运营中心建设项目”、“市场营销渠道推广项目”及“永久补充流动资金项目”。

（二）监事会意见

经审查，监事会认为：公司本次部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途事项是基于公司实际情况及未来经营发展战略做出的调整，是公司根据募投项目实施和募集资金使用的时机进行认真研判、审慎考量后作出的合理调整，符合《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等相关法律法规、部门规章及规范性文件的要求，不存在损害全体股东尤其是中小股东利益的情形。综上，监事会同意本次部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途的事项。

（三）保荐机构意见

经核查，保荐机构认为：公司本次部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途已经公司董事会和监事会审议通过，履行了必要的内部审批程序，相关事项尚需提交公司股东大会审议，相关审批程序符合《证券发行上市保荐业务管理办法》、《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《深圳证券交

易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等相关规定的要求。

综上，保荐机构对本次部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途事项无异议。

七、备查文件

- 1、第三届董事会第十一次会议决议；
 - 2、第三届监事会第七次会议决议；
 - 3、国信证券股份有限公司关于厦门狄耐克智能科技有限公司部分募投项目结项及终止并变更募集资金用途的核查意见；
 - 4、厦门狄耐克智能科技有限公司脑电波交互技术产业研发运营中心建设项目可行性研究报告；
 - 5、厦门狄耐克智能科技有限公司市场营销渠道推广项目可行性研究报告。
- 特此公告。

厦门狄耐克智能科技股份有限公司

董 事 会

二〇二四年四月二十七日