

证券代码：688112

证券简称：鼎阳科技

深圳市鼎阳科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号 2024-006

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"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 线上会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	东北证券股份有限公司、安信基金管理有限责任公司、国信证券资产管理有限公司、恒越基金管理有限公司、泓德基金管理有限公司、建信理财有限责任公司、景顺长城基金管理有限公司、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、兴银基金管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、中国太平洋保险（集团）股份有限公司、中银国际证券股份有限公司
时间	2024年2月29日
接待人员	证券事务代表：王俊颖
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>Q1：请问公司从哪些维度对产品进行了迭代升级？</p> <p>A1：基于对市场需求的深刻理解，通过多年的研发积累，公司成功建立起完善的产品矩阵，实现对各细分市场的全面覆盖。在此基础上，公司持续聚焦高端化发展战略，推动技术升级，四大主力产品全线进入高端领域，为经营业绩的增长奠定稳定的产品基础。公司主要从以下四个维度对产品进行迭代升级：</p> <p>第一，公司不断提升产品档次和性能，逐步推动产品结构向更高档次发展，助力公司触达更高的市场份额。目前公司已拥有 8 GHz 带宽的 12-bit 高分辨率数字示波器、40 GHz 最高输出频率的射频微波信号发生器、26.5 GHz 的高端频谱分析仪、26.5 GHz 的四端口矢量网络分析仪、输出频率达 1 GHz 的任意波形发生器等技术门槛相对较高的产品，性能指标国内领先。其中，公司射频微波信号发生器、频谱分析仪和矢量网络分析仪等射频微波类产品矩阵完善，公司在该类产品上的</p>	

优势将有利于为客户提供通用电子测试领域的整体解决方案，进一步增强公司的综合竞争力。

第二，公司持续对现有产品进行迭代升级，不断推出性价比更高的产品，进一步巩固公司产品在市场中的竞争优势。公司陆续发布了 SDS1000X HD 系列高分辨率数字示波器及升级款、SDS3000X HD 系列高分辨率数字示波器和 SDS800X HD 高分辨率数字示波器等产品，进一步丰富了公司的产品线，有助于巩固和提升公司的核心竞争力。

第三，公司不断丰富产品形态，以满足不同测试场景下的测试需求。公司陆续推出了高分辨率紧凑型数字示波器 SDS6000L 系列、26.5 GHz 全双端口手持式矢量网络分析仪 SHN900A 系列、手持频谱分析仪 SHA850A 系列、手持示波表 SHS800X 系列和 SHS1000X 系列等产品，多样化的产品形态使公司产品能够更好地满足客户的需求，进一步巩固了公司在国内通用电子测试测量行业的领先地位。

第四，公司不断丰富产品品类，除四大主力产品外，公司产品还包括可编程直流电源、数字万用表和电子负载。2023年12月，公司发布了手持信号分析仪 SHA860A 系列产品，进一步增加了公司产品线的广度，扩大了公司的下游市场覆盖范围，提高了公司产品的配套能力，有利于增强公司产品的综合竞争力。

公司凭借持续的品牌建设、全球化的销售渠道、稳定的产品品质以及明显的性价比优势，综合竞争力国内领先，特别是高分辨率数字示波器和射频微波类产品竞争优势显著，随着全球市场渗透率的不断提升，未来公司营业收入的增长空间广阔。

Q2：公司哪些下游行业的需求增长速度较快？

A2：通用电子测试测量仪器是基础类设备，公司产品广泛应用于通讯、半导体、汽车电子、医疗电子、消费电子、教育科研等领域，下游行业分布广泛。其中，半导体、新能源等新兴产业的崛起为通用电子测试测量仪器行业带来了设备的增量需求。同时，随着 5G、基于 5G 的应用、物联网、汽车电子、医疗电子的兴起与发展，市场对频谱分析仪、射频微波信号发生器和矢量网络分析仪等射频微波类产品的需求也持续快速增长。

基于对市场需求前瞻性的判断，公司于 2015 年开始布局频谱分析仪、射频微

波信号发生器和矢量网络分析仪等射频微波类产品，目前公司该类产品矩阵完善，性能指标国内领先，并在主要市场批量销售且销售额逐年增长。据 2023 年业绩快报显示，公司射频微波信号发生器、频谱分析仪和矢量网络分析仪等射频微波类产品境内营业收入同比增长 59.70%（该数据未经审计，最终结果以公司 2023 年年度报告为准），继续保持较高的增长势头。随着下游应用领域的持续发展，公司将取得更多的发展机会及更大的成长空间。

Q3：请介绍一下公司经销和直销的布局情况？公司未来是否考虑重点发展直销？

A3：公司自主品牌采用经销为主、直销为辅的销售模式，2022 年，公司经销营业收入占总营业收入的比例为 78.56%，直销营业收入占总营业收入的比例为 9.82%，另外 ODM 营业收入占总营业收入的比例为 11.62%。

公司通过十几年的积累，已经在全球市场建立起完善稳固的经销体系，为公司新产品的快速导入奠定了基础。公司在美国、德国和日本设立了子公司，公司经销商数量较多、分布广泛，产品及服务远销全球 80 多个国家及地区。同时，公司是全球极少数同时拥有通用电子测试测量仪器四大主力产品的厂家之一，四大主力产品销售渠道共享，终端用户重叠度高，相互之间能够产生良好的协同效应，为客户提供更强的配套解决方案。

随着公司产品高端化的进程不断加快，适合直销产品越来越丰富，同时，体量更大的客户对公司产品和服务支持等方面的要求也更高，这决定了直销销售模式的必要性。2023 年上半年，公司直销营业收入同比增长 98.08%，远高于公司整体营业收入的增长速度，直销营业收入的提升拉动了公司业绩的增长，未来公司将继续深入推动直销业务的发展。

Q4：未来新产品放量后，公司海外市场的营业收入增长速度是否会提高？

A4：欧美等发达国家和地区通用电子测试测量仪器行业起步较早，上下游产业链发达，市场需求以产品升级换代为主，市场规模大且需求较为稳定。亚太地区由于以印度为代表的新兴市场电子产业的迅速发展，已发展成为全球最重要的电子产品制造中心，对通用电子测试测量仪器的需求潜力大，产品普及需求与升级换代

需求并存。基于在全球范围内品牌、客户和渠道的长期积累，2023年1-9月，公司境外市场营业收入同比增长21.29%，比上半年21.00%的增速有所提升，海外市场增长速度企稳回升。

公司在美国、德国和日本设立了子公司，积极布局海外市场。基于公司长期的技术积累，公司高端化战略的不断推进，可与国外优势企业竞争的高端产品特别是射频微波类产品不断丰富，凭借公司稳定完善的渠道和品牌积累，公司在海外市场的竞争优势将逐步加强。未来公司将继续保持在欧美主要市场的推广力度，加快新产品导入，定期对经销商进行产品培训，持续巩固和强化产品在欧美市场的竞争力。同时，公司将进一步加强对日本、韩国市场的推广，以及对印度、东南亚等新兴市场的推广，提升当地市场的占有率。

Q5：公司经销商是否有账期？账期一般是多久？

A5：公司少部分经销商存在一定的账期，通过给予合作时间较长、信用情况较好的经销商账期政策，以支持其销售和加深合作关系，账期一般为30-90天。公司执行严格的销售信用管理政策，大部分客户采用款到发货的方式，销售收款较为及时。

Q6：公司目前的销售费用占营业收入的比例是多少？未来销售费用的投入规划情况？

A6：据2023年业绩快报显示，公司销售费用为7,517.26万元，同比增长31.04%，占营业收入的比例为15.56%（该数据未经审计，最终结果以公司2023年年度报告为准）。公司高度重视品牌推广和营销渠道的建设，通过不断加强对市场的开拓力度，品牌知名度在行业内持续提升。目前公司自主品牌“SIGLENT”已经成为全球知名的通用电子测试测量仪器品牌，公司已发展成为国内技术领先的通用电子测试测量仪器企业之一。公司将持续加大销售费用的投入，扩大下游市场覆盖面，深入发展直销业务，持续提升品牌知名度，促进销售量的增长，提升公司的市场份额，为未来的发展打下坚实的基础。

Q7：公司未来是否会继续做股权激励？

A7：公司注重研发团队的培育，于 2022 年发布了限制性股票激励计划，拟授予股票总数量为 111.6569 万股，占公司总股本的 0.70%。此外，公司于 2016 年、2017 年和 2019 年分别设立了鼎力向阳、众力扛鼎和博时同裕三个员工持股平台，分别持有公司 1048.96 万股、834.40 万股、277.74 万股，合计持有股数占公司总股本的比例为 13.57%。

实施限制性股票激励计划有利于公司吸引和留住优秀人才，充分调动公司员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，有利于公司经营目标的实现，公司将基于未来发展的需要积极考虑是否制定新的股权激励计划。