

证券代码：688112

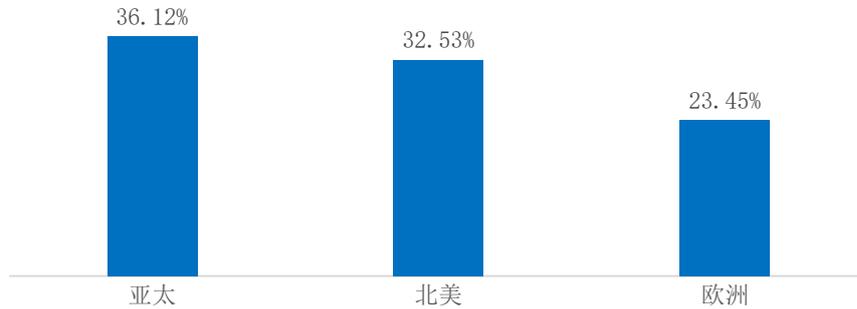
证券简称：鼎阳科技

## 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 2024-020

投资者关系活动类别	<input 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"/> 线上会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>策略会</u>
参与单位名称	宝盈基金管理有限公司、中科沃土基金管理有限公司、高腾国际资产管理有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙）、深圳添信投资有限公司
时间	2024年9月12日
接待人员	证券事务代表：王俊颖
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	
<p>Q1：公司海外销售主要分布在哪些地区？各地区主营业务收入占总营业收入的比例分别是多少？</p> <p>A1：公司在海外市场的主要销售区域为北美、欧洲、亚非拉及其他地区，经过十几年的积累，公司已经在全球建立了完善稳固的销售体系，产品和服务远销全球 80 多个国家和地区，为公司新产品的快速导入奠定了基础。</p> <p>根据 Technavio 数据，2022 年全球通用电子测试测量仪器市场规模按照区域划分，亚太地区比例为 36.12%，北美地区比例为 32.53%，欧洲地区比例为 23.45%，同时，亚太地区将成为 2022 年至 2027 年表现最佳的区域。2023 年，公司境外主营业务收入为 28,896.26 万元，同比增长 16.80%，增速同比提升 2.29 个百分点，海外渠道建设优势明显。</p>	

2022 年全球通用电子测试测量仪器市场分区域占比



数据来源: Technavio

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以及 12-bit 高分辨率数字示波器产品不断丰富,依托公司完善的全球化销售渠道和品牌积累,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海外市场的推广力度,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海外市场的竞争力。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拓展力度,致力于提升当地市场的渗透率与占有率。

Q2: 公司数字示波器、频谱分析仪、信号发生器、矢量网络分析仪四大主力产品的竞争优势是什么?

A2: 公司产品线覆盖全面,产品指标国内领先,经过多年的技术创新,公司现有产品与是德科技、罗德与施瓦茨、力科以及泰克等国外优势企业相比,具备该等企业同档次产品类似或更优的性能指标,公司产品品质稳定,性价比优势明显。

一方面,公司是国内极少数具有四大通用电子测试测量仪器主力产品研发、生产和全球化品牌销售能力的通用电子测试测量仪器厂家,同时也是国内极少数同时拥有这四大主力产品并且四大主力产品全线进入高端领域的企业,公司四大主力产品矩阵完善,销售渠道共享,可为客户提供通用电子测试领域的整体解决方案,进一步增强了公司的综合竞争力。

另一方面,公司高端产品性能指标国内领先,目前公司已拥有 8 GHz 带宽的 12-bit 高分辨率数字示波器、最高测量频率为 26.5 GHz 的频谱分析仪、最高测量频率为 26.5 GHz 的矢量网络分析仪、最高输出频率为 40 GHz 的射频微波信号发生器以及最高输出频率达 1 GHz 的任意波形发生器等高档次产品,技术门槛相对

较高，具备较强的竞争力。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。

此外，公司产品形态丰富，可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。

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。

Q3：2024 年上半年公司销售费用增长的原因是什么？

A3：2024 年上半年，公司销售费用投入为 4,151.09 万元，同比增长 17.06%，占营业收入的比例为 18.55%，同比提升 3.45 个百分点。公司持续加大销售费用的投入，有助于提升公司的市场份额和品牌形象，为未来的发展打下了坚实的基础。2024 年上半年公司销售费用增长的主要原因如下：

一，公司持续加强销售队伍的建设。由于公司产品矩阵完善，特别是矢量网络分析仪、射频微波信号发生器和频谱分析仪等射频微波类产品以及 12-bit 高分辨率数字示波器竞争优势明显，公司可以通过直销为客户提供更符合其需求的整体配套解决方案。随着公司产品高端化的进程不断加快，适合直销的产品越来越丰富，同时，客户对公司高端产品和服务支持等方面的要求也更高。2024 年上半年，公司持续优化直销队伍的建设和管理，进一步强化各行业典型大客户以及高端产品的销售推进工作，直销营业收入同比增长 26.24%，继续保持较快增长速度。

二，2024 年以来，公司积极参加慕尼黑上海电子展、上海国际嵌入式展、中国（上海）国际计量测试技术与设备博览会、2024 广州国际汽车技术展览会等多场展会，全方位展示公司的产品和技术，持续提升公司的品牌知名度和行业影响力，扩大公司的市场份额，并与客户深入交流，及时了解市场需求，挖掘市场潜力。

三，公司不断加强品牌营销和宣传活动，推广自有品牌，提升公司的品牌形象和认知度，推动品牌价值持续提升，从而增强公司的综合竞争力，为公司的长

期发展奠定坚实的品牌基础。