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 2024-005

投资者关系活动类别	☑ 特定对象调研　☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访　☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会　☐ 路演活动 ☐ 现场参观　☐ 一对一沟通 ☑ 线上会议　☐ 其他
参与单位名称	易方达基金管理有限公司
时间	2024 年 1 月 26 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

Q1：公司新发布的 8GHz、12-bit 高分辨率数字示波器市场空间大概是多少？

A1：数字示波器是电子信息工业的基础设备，是应用最广泛的通用电子测试测量仪器。根据 Technavio 的分析数据，2022 年全球数字示波器市场规模为 17.88 亿美元，占通用电子测试测量仪器行业整体市场规模的比例为 28.33%，预计 22-27 年 CAGR 为 5.66%。

公司新发布的 SDS7000A 系列 8 GHz、12-bit 高分辨率数字示波器，具备 1 Gpts 存储深度，支持 USB2.0，以太网等多种协议一致性分析以及 LVDS，MIPI 等高速信号的眼图及抖动测试。SDS7000A 系列 8 GHz 带宽高分辨率数字示波器产品的发布使公司完成了在高端数字示波器领域的又一次重要进阶，体现了公司的技术创新力和产品开发能力，进一步提升了公司高端数字示波器类产品的性能指标，拓宽了公司数字示波器类产品的应用场景和使用范围。

凭借长期以来的技术积累，公司高分辨率数字示波器目前已涵盖 70 MHz～8 GHz，拥有出色的性能指标和丰富的测试功能。公司将持续聚焦高端化发展战略，推动技术升级，为经营业绩的增长奠定稳定的产品基础。

Q2：请介绍一下未来公司在海外销售市场的布局？

A2：经过十几年的积累，公司已经在全球市场建立了完善稳固的经销体系。公司在美国、德国和日本设立了子公司，并计划在马来西亚建立生产基地，产品和服务远销全球 80 多个国家和地区。作为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，公司的四大主力产品共享销售渠道，终端用户重叠度高，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。

同时，依托良好的产品创新能力和稳定的产品品质，公司与全球电商平台亚马逊建立了稳定的业务合作关系。作为全球领先的电商平台之一，亚马逊凭借其实时的销售数据分析能力，可以为公司制定合适的销售策略提供有力支持，提升公司的产品推广能力。

2023 年 1-9 月，境外市场整体营业收入同比增长 21.29%。根据海外区域市场的不同特点，公司制定了更具针对性的销售策略。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。公司将继续保持在欧美主要市场的推广力度，通过持续地推出新产品，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。

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，市场需求呈现较快增长的趋势。公司通过在日本和马来西亚设立子公司，扩大了在亚太地区的覆盖范围，并进一步加强对日本、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。

Q3：请问市场对公司产品的需求主要来源于哪些方面？公司哪类产品市场需求最高？

A3：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、人工智能、教育科研等领域，下游行业分布较为广泛。根据 Techavio 的分析数据，预计 2022-2027 年全球通用电子测试测量仪器市场规模 CAGR 为 5.99%，行业需求每年基本保持稳定增长。

目前公司客户需求主要分为三类：第一，产品达到使用年限带来的换新需求；第二，技术迭代带来通用电子测试测量仪器的升级需求；第三，半导体、新能源、人工智能等新兴产业的崛起带来设备的增量需求。

此外，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。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，并持续保持较高的增长势头和较强的盈利能力。2023 年 1-9 月，公司境内射频微波类产品同比增长 76.36%，该类产品平均单

价为示波器产品的5.07倍，平均毛利率水平相较于示波器高12.20个百分点。

公司是国内极少数同时拥有数字示波器、信号发生器、频谱分析仪和矢量网络分析仪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，公司产品矩阵完善，各细分市场覆盖全面，依靠持续的品牌建设、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，随着全球市场渗透率的不断提升，未来公司的营业收入增长空间广阔。

Q4：公司在研发平台和团队方面有哪些优势？公司在研发投入方面情况如何？

A4：通用电子测试测量仪器行业是技术密集型行业，为了满足下游产业技术的快速发展和更高的测试要求，公司必须进行长期的研发投入和技术积累，培养专业且经验丰富的复合型人才，并建立具有创新能力的研发平台，以开发符合市场需求的新产品。

在研发平台方面，公司拥有国家认可的CNAS测量实验室、高端通信测量仪器工程技术研究中心和工业设计中心等研发平台，并承担了建设“深圳市智能宽带精密电子测量仪器工程研究中心”的任务。同时，公司是中国电子学会会员单位、中国电子仪器行业协会理事单位和广东省仪器仪表学会副理事长单位，被认定为“广东省高端通信测量仪器工程技术研究中心”和“广东省工业设计中心”。

在研发团队方面，公司的技术研发团队成员教育背景良好，涵盖了电子技术应用、控制理论与控制工程、信息工程、电信工程及无线电物理等学科领域。核心技术人员拥有十余年电子行业从业经验，其中部分人员曾在华为、中兴等国内知名科技型企业任职，具备独立进行研究、开发、实验和产业化的能力。同时，公司注重技术人才的培养和储备，通过股权激励和绩效奖金等激励方案，激发研发人员在关键技术实现突破。

公司所处行业技术门槛高，公司持续加大研发方面的投入，巩固研发优势。2023年第三季度，公司研发费用为2081.40万元，占营业收入的比例为18.17%，比上年同期提升5.06个百分点，同比增长53.71%。2023年上半年，公司研发人员数量为199人，占公司总人数的比例为45.43%，较年初增长27.56%，研发队伍进一步扩大。2023年上半年，公司拥有有权专利278项（其中发明专利187项）和软件著作权41项，发明专利量持续攀升。

通过持续的研发投入和技术团队建设，公司成功打造了具有持续创新能力的研发平台和一支专业、稳定且具有创新能力的技术研发团队，为公司在面对快速

发展的测量技术和不断变化的下游应用需求时，开发出符合市场需求的新产品打下了坚实基础。

Q5：公司是否考虑自建厂房或者购置办公楼？公司在生产线的布局方面有何特点和优势？

A5：公司对于不动产的购置比较谨慎，目前办公场所均为租赁房产，公司的资产结构特点偏向于轻资产模式。公司核心竞争力来源于对产品的持续研发，核心生产要素是研发人员，公司主要将核心资源集中于产品开发和技术创新、销售渠道建设和品牌推广，巩固在产品研发上的优势，不断推出新产品并快速推广到全球市场，在成长的黄金时期快速占领更多的市场份额。

公司拥有符合国际先进水准的生产产线，并与全球高端数字示波器领导者力科合作十余年，完全符合其对产品品质的要求，公司的生产线不仅能够满足不断增长的发货需求，还能够满足日益高端化的产品品质需求。

针对公司产品多品种小批量的特点，公司将产品的贴片环节交给外协厂商，这些外协厂在产品品质把控方面更专业，产能协调更灵活，并拥有可靠的交付能力。公司生产环节主要包括软件烧录、功能检测和组装质检，与外协厂合作有利于提高公司的生产效率和产品质量。随着公司高端产品越来越多，为了满足高端产品对生产的要求，公司实施全部的生产流程，以更好地控制产品质量。