

证券代码：301391

证券简称：卡莱特

卡莱特云科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	李澄宁 中国国际金融股份有限公司 董佳男 西藏中睿合银投资管理有限公司 朱智彬 民生加银基金管理有限公司 赖俊文 上海平安阖鼎投资管理有限责任公司 张杰 中欧基金管理有限公司 吴桐 西部利得基金管理有限公司 周昊 泰康资产管理有限责任公司 刘斐 方正证券股份有限公司 张帅 新华基金管理股份有限公司 何天舒 华安基金管理有限公司 李智琪 同犇投资 王奇玮 招商基金管理有限公司 钱玥 上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙） 吴天增 深圳天风天成资产管理有限公司 倪也 宝盈基金管理有限公司 张浩佳 东吴基金管理有限公司 孙聪 中国人寿资产管理有限公司 郭梁良 信诚基金管理有限公司 刘嘉 长安基金 季忆 凯丰投资 李凡 汇丰晋信基金管理有限公司 肖莹 国泰君安证券资产管理有限公司 黄向前 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 王经纬 海富通基金管理有限公司 尚青 鑫元基金管理有限公司 许亦鸿 华兴资本控股有限公司

何伟 金元顺安基金管理有限公司
刘蓬勃 海通证券股份有限公司
王倩云 上海留仁资产管理有限公司
白康树 中海晟融（北京）资本管理有限公司
吴春林 南方基金管理有限公司
丁洋 湘财基金管理有限公司
安昊 嘉实基金管理有限公司
刘喜 上海久期投资有限公司
张薇 腾讯投资
王潇麟 青岛澄明资产管理有限公司
杨腾武 广州市玄元投资管理有限公司-SZ
邵进明 平安养老保险股份有限公司
唐斌 北京乐瑞资产管理有限公司
王永明 新华基金管理股份有限公司
王欣艳 誉辉资本管理（北京）有限责任公司
黄昱颖 长安汇通有限责任公司
石天卓 海南澄明私募基金管理有限公司
苏成龙 上海徐汇资本投资有限公司
田超平 循远资产管理（上海）有限公司
徐也清 兆信资产管理有限公司
姚明昊 兴业基金管理有限公司
朱战宇 中邮人寿保险股份有限公司
汤立其 东吴基金管理有限公司
胡纪元 长城财富保险资产管理股份有限公司
李可颖 博时基金管理有限公司
钟贇 南方基金管理有限公司
惠博闻 上海聚鸣投资管理有限公司
包戈然 西藏东财基金管理有限公司
李公民 万家基金管理有限公司
李维民 腾讯投资
周南 上海聚鸣投资管理有限公司
李翔宇 六禾资本
金立 平安养老保险股份有限公司
陈天元 富国基金管理有限公司
孙浩中 中信保诚基金管理有限公司
高杉 泰诚资本管理有限公司
俞忠华 中海基金管理有限公司
黄浩峻 交银施罗德基金管理有限公司
黄俊豪 中信证券资管部
刘荫泽 农银汇理基金管理有限公司
曹文俊 富国基金管理有限公司
SunSimonPleiad Investment Advisors Limited
王喆 太平洋保险
李翰林 鹏扬基金管理有限公司
罗聪 长江资管
杨睿琦 长盛基金管理有限公司
江耀堃 兴业银行股份有限公司
张凌禹 阳光资产管理股份有限公司
冉飞 长城证券股份有限公司
江杨磊 德邦证券股份有限公司
刘晟 中庚基金管理有限公司

王曳 大家资产管理有限责任公司
 郑泽滨 红土创新基金
 张岩 泰达宏利基金管理有限公司
 章宏帆 鹏扬基金管理有限公司
 蔡再雄 福建豪山资产管理有限公司
 舒维康 阳光资产管理股份有限公司
 张岩松 中银国际证券股份有限公司资产管理部
 王梦源 泓德基金管理有限公司
 诸勤秒 长江资管
 张鹏 融通基金管理有限公司
 瞿顾凯 海富通基金管理有限公司
 卢尧之 上海明河投资管理有限公司
 赵建忠 中银基金管理有限公司
 袁元 太平洋保险
 沈悦明 中意人寿保险有限公司
 杨焯 财通证券
 王恬 招商证券
 王佳晨 富国基金管理有限公司
LiShengnong Horizon China Master Fund
 裘潇磊 淡水泉（北京）投资管理有限公司
 刘奇 光大永明人寿保险有限公司
 闫慧辰 红杉资本
 蔡天夫 上海伯兄投资管理有限公司
 陈保国 西部利得基金管理有限公司
 廖瀚博 长城基金管理有限公司
 沈文皓 长城基金管理有限公司
 李泽坤 中邮创业基金管理股份有限公司
 申宗航 天弘基金管理有限公司
 吴函亮 中融鼎（深圳）投资有限公司
 赖礼辉 嘉实基金管理有限公司
 田彧龙 交银施罗德基金管理有限公司
 庄重 东北证券股份有限公司（自营）
 崔梦阳 泰达宏利基金管理有限公司
 于畅 交银施罗德基金管理有限公司
 王璐 鹏华基金管理有限公司
 饶晓 鹏华安基金管理有限公司
 侯斌 金元顺安基金管理有限公司
 徐博 中信建投证券股份有限公司
YUXiaochang JU Capital
 罗志薇 淡水泉（北京）投资管理有限公司
 陆宇轩 国投瑞银基金管理有限公司
 郭斐 交银施罗德基金管理有限公司
 陈凯睿 鹏华基金管理有限公司
 王友红 上海名禹资产管理有限公司
 冯珺 青岛澄怀投资管理有限公司
 王亦琛 东海基金管理有限公司
 甘传琦 中融基金
 黄维 平安基金管理有限公司
 吴亮 沅杨资产
 梁策 前海开源基金管理有限公司
 李宇 长信基金管理有限责任公司

孙辉伟 湖南新大新股份有限公司
Frank WANG Open Door
吕功绩 宝盈基金管理有限公司
李心宇 复星保德信人寿公司
姜怡 东吴基金管理有限公司
郭镇岳 创金合信基金
李明 正心谷资本
方云龙 北京鸿道投资管理有限责任公司
方向 大成基金管理有限公司
谢钊懿 中庚基金管理有限公司
陈赢 茂典资产
吴海宁 恒越基金管理有限公司
王悦 民生加银基金管理有限公司
冷星星 安信证券资产管理有限公司
王剑彬 厦门双泓元投资有限公司
赵万隆 九泰基金管理有限公司
王文龙 永赢基金-宁波银行
王志强 中盈蓝景基金管理有限公司
容志能 宝盈基金管理有限公司
朱军宁 亚太财产保险有限公司
袁祥 上海冲积资产管理中心（有限合伙）
朱文 平安养老保险股份有限公司
李琳娜 信达澳亚基金管理公司
蒋茜 东方基金管理股份有限公司
曹国军 上海天玑投资管理有限公司
肖令君 财通证券资管
刘庆祥 交银施罗德基金管理有限公司
邢晓迪 深圳市易同投资有限公司-SZ
徐聪 信达澳亚基金管理公司
何宇飞 五矿资本控股有限公司
陈奇 华富基金管理有限公司
薛凌云 李建光
张岳 北京成泉资本管理有限公司
丁婉贝 融通基金管理有限公司
邸明轩 浙江浙商证券资产管理有限公司
朱然 信达澳亚基金管理公司
刘春茂 中信证券资管部
刘雄 深国投-尚雅1期
祝景悦 百年人寿保险股份有限公司
潘登 东方阿尔法基金管理有限公司
吴鸣远 华创证券
晏磊 中信证券资管部
张看 合众资产管理股份有限公司
高冉 上海健顺投资管理有限公司
陆哲皓 景顺长城基金管理有限公司
景顺 长城景顺长城基金管理有限公司
丁彦文 青骊投资管理（上海）有限公司
赵琳 招商证券
范明 国泰君安证券资产管理有限公司
韩林轩 中信证券
石恺 华商基金管理有限公司

	<p>章溢漫 上海和谐汇一资产管理有限公司 梁悦芹 深圳前海承势资本管理合伙企业 鲍娴颖 东吴证券 洪琳 农银汇理 梁艺 西部证券 刘英 深圳幸福时光私募证券投资基金管理有限公司 王景宜 太平洋证券 颜燕妮 光大证券 薛潇 中庚基金管理有限公司 胡中游 西藏中睿合银投资管理有限公司 刘泽 上海海岸号角私募基金管理有限公司 杨书权 长江资管 李武跃 雷钧资产 朱珏琦 中信证券 徐天娇 英大国际信托投资有限责任公司</p>
时间	2024年04月18日 21:00-22:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：周锦志 董事会秘书：刘锐 财务总监：劳雁娥</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2024Q1销售和研发费用增速较快的原因？</p> <p>答：①销售人员研发人员齐增长。公司新产品的研发、技术的改进以及现有产品的优化都需要投入大量的研发资源和人力成本。营销项目的建设也需要增加销售人员和市场推广。2024年Q1公司研发人员较2023年Q1同比增加了173人，销售增加了37人，销售人员和研发人员薪酬费用增加。</p> <p>②新增限制性股票和股权激励计划费用。为激励员工、提升团队凝聚力，去年6月公司通过了限制性股票股权激励的方案，激励人员主要以销售和研发人员为主，因此这也是研发费用和销售费用增速加快的原因之一。</p> <p>③业务宣传费上的同比大幅增长。2024年2月-3月，公司参加了ISLE西班牙展和ISLE深圳展等大型展会，加大市场推广费用的投入，提升了公司的品牌知名度和市场影响力，为公司长期发展提供保障。但同时，也推动了销售费用的增加，2024年Q1公司业务宣传费同比变动增长103.13%。</p> <p>2、公司定位为轻资产高科技公司，但是公司自研M10芯片等行为是否要改变这一模式？</p> <p>答：公司定位为轻资产高科技公司，这一模式旨在保持公司的灵活性和高效性，同时确保资金能够集中投入到高科技研发及人才培养</p>

上。在整体战略上，公司将继续保持轻资产运营模式，确保对高精尖技术的持续投入。通过不断优化资源配置，提升研发效率，公司将在保持灵活性和高效性的同时，实现更稳健和可持续的发展。

3、公司前五大客户收入占比情况的趋势如何？

答：2023年，公司前五大客户的销售额合计达到4.61亿元，占总营收的45.18%，同比呈下降趋势。表明公司对前五大客户的依赖持续减少，公司客户结构的逐年多元化。

4、2023年年度海外市场拓展情况如何？

答：公司在全球化市场拓展方面，积极参加展会和联合推介会等推广活动，向海外客户充分展示了公司的创新能力和产品实力。不仅辐射了整个欧美地区，还积极将业务延伸至越南、马来西亚、菲律宾、俄罗斯、韩国、阿联酋、印度等全球多地。从而提高了公司的品牌知名度，使得产品销量持续增长，市场占有率稳步提升，进一步拓宽了企业在全世界范围内的影响力。2023年，北美洲营收占海外收入的59.34%，欧洲占比20.63%，亚洲占比13.13%，其他地区占比6.73%。根据统计数据，欧美地区LED显示屏市场约占全球市场的40%-50%，由此可见公司在欧美地区以外的地区还有很大的增长潜力。

5、公司2023年业绩驱动因素是？

答：业绩驱动主要因素系公司将海外市场拓展作为企业持续发展的重要战略。2023年公司采用了直销经销双轮驱动模式来深化海外市场的拓展。一方面，公司强化了直销渠道，通过与国内外屏厂的深度合作，成功提升了接收卡在海外市场的市占率。另一方面，在接收卡市占率提高的基础上，公司通过经销渠道深化了市场渗透和产品分布，精准对接项目集成商、经销商等具体需求，根据项目实际情况提供定制化解决方案，有效促进了视频处理设备销售和市场份额的增长。同时为了更好地服务海外客户，公司积极在海外招聘当地员工，提升了产品售前售后服务水平。2023年，公司成功拓展了100多家遍布全球市场的经销商，通过其渠道和网络，使得公司产品得以迅速进入市场并获得良好的反响，为市场拓展奠定了坚实的基础。同时，公司实现了海外营业收入的显著增长，2023年海外营业收入为13,643.52万元，同比增长94.50%。国内市场方面，LED屏厂产品的降价以及2K/4K/8K技术的迭代升级，使得屏幕的出货量显著增加，像素点数量不断增多，这一趋势直接推动了接收卡和视频处理设备的需求增长，

	<p>使得公司营业收入呈现出高速增长的态势。同时面对市场的快速扩张，公司注重产品的技术创新，加大了对国内市场营销网络的建设力度，通过增加研发及售前售后人员，为客户提供更加精细化的解决方案，不断满足市场的新需求。随着应用场景的不断迭代和更新，公司适应发展，也丰富了产品线，推出了Mica工业校正系统、M10自研芯片等创新产品，进一步巩固了公司在行业内的技术领先地位。2023年国内营业收入为88,352.22万元，同比增长45.05%。</p> <p>6、关注到公司在2023年计提了5213.39万元坏账准备，能否详细解析一下？</p> <p>答：由于公司按照坏账计提政策，结合客户回款情况，基于前瞻性的风险评估进行了更为谨慎的减值处理。</p> <p>7、美国占海外占比达60%，介于目前的中美形势，是否存在贸易风险？未来海外空间在哪里？</p> <p>答：尽管公司在美国市场的销售额占海外总营收 60%左右，公司并不认为存在明显的贸易风险。这主要是因为公司产品可以在海外实现产销闭环，有效规避了可能的政策风险。根据市场数据，北美地区在全球 LED 市场占比为 20%左右，但其他市场潜力和客户的购买力依然很高。比如欧洲和亚洲地区（除中国以外）占全球 LED 市场需求的 50%以上，且预计这一比例将持续增长。同时欧洲和亚洲的快速发展及其巨大的市场潜力使其成为不可忽视的战略方向，公司计划在这些地区增加投资，扩大营销和服务网络，以更好地利用这一增长机会。</p> <p>8、公司2023年销售费用增加104.75%的同时，营收只增长了50%，产出率会不会持续下降，2024年的扩招会不会进一步影响公司的产出率？</p> <p>答：销售费用的显著增加，主要是因为公司扩大了销售团队，并加大了海内外市场展会推广。这些投入虽然在短期内导致了销售费用率较高，但它们为公司长期持续健康发展提供了动能。公司扩招会与公司营收的增长相匹配，并不会对人均产出率产生影响。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年04月18日