

证券代码：002161

证券简称：远望谷

深圳市远望谷信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024—002

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 “沟通促信任，质量增信心，助力传递上市公司价值” 2024年度深圳辖区上市公司集体接待日活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 投资者网上提问 |
| 时间 | 2024年12月12日（周四）14:30至17:00 |
| 地点 | 公司通过“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ），采用网络远程的方式召开业绩说明会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 1、董事长陈光珠女士 2、董事兼总裁徐超洋先生 3、董事兼董事会秘书马琳女士 4、财务总监兼财务负责人文平女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、远望谷2024年上半年营业收入增速放缓，请问公司对此有何具体分析及应对策略？ 答：您好！公司2024年半年度营业收入实现2.46亿元，较上年同期增长5.17%，公司围绕发展战略和经营管理目标开展各项工作，积极推进主营业务板块市场发展。通过精细化管理，加强成本费用控 |

制，公司将继续优化管理，加强预算管控，合理控制费用，不断提升经营效率，以保障营业收入的增长。感谢您的关注！

2、请问公司对未来业务板块的增长有哪些具体规划？

答：您好！公司坚持“内生加外延发展相结合”的战略发展模式，主营业务战略聚焦铁路、图书文化、服饰零售三大行业 RFID 业务，同时大力发展医疗、电力、烟草及其它新兴行业 RFID物联网垂直应用领域，为各行业领域客户提供基于 RFID 技术的物联网产品和解决方案。公司紧盯物联网行业政策及市场的动向，积极开拓新兴行业RFID物联网垂直应用领域市场，组建专业的团队深挖新兴行业市场的需求，把握新的发展机会；在研发上，持续完善技术开发平台，优化多层次研发体系，围绕战略聚焦市场及应用领域持续创新，不断改进产品和解决方案，努力提升公司核心竞争力。感谢您的关注！

3、公司有无新的业务开展？还是只守成目前业务，做成家公司，不断从上市公司抽血？

答：您好！公司坚持“内生加外延发展相结合”的战略发展模式，主营业务战略聚焦铁路、图书文化、服饰零售三大行业RFID业务，同时大力发展医疗、电力、烟草及其它新兴行业RFID物联网垂直应用领域，为各行业领域客户提供基于RFID技术的物联网产品和解决方案。

公司紧盯物联网行业政策及市场的动向，积极开拓新兴行业RFID物联网垂直应用领域市场，组建专业的团队深挖新兴行业市场的需求，把握新的发展机会，孵化业务有烟草业务、文旅业务、电力业务等。感谢您的关注！

4、未来业务规划有什么

答：您好！公司坚持“内生加外延发展相结合”的战略发展模式，主营业务战略聚焦铁路、图书文化、服饰零售三大行业RFID业务，同时大力发展医疗、电力、烟草及其它新兴行业RFID物联网垂直应用领域，为各行业领域客户提供基于RFID技术的物联网产品和解决方案。

公司紧盯物联网行业政策及市场的动向，积极开拓新兴行业RFID物联网垂直应用领域市场，组建专业的团队深挖新兴行业市场的需求，把握新的发展机会，孵化业务有烟草业务、文旅业务、电力业务等。感谢您的关注！

5、远望谷在铁路、图书、服饰零售等核心行业的RFID业务发展情况如何？能否详细介绍一下各行业的市场表现？

答：您好！公司战略聚焦业务表现情况如下：

铁路业务：面对更加开放、竞争更加激烈的市场环境，公司向内着力于提升产品及服务的水平，落实产品信创国产化、功能小型智能化，提高服务的及时性和精准性；向外积极拓展铁路行业RFID物联网产品的应用领域，运用新技术实现客户数字化、智慧化生产安全管控。

智慧文化业务：公司进行了体系改革，通过整合业务系统，优化团队配置，为业务拓展提供技术与专业支持，从而增强了市场竞争力；同时，推动产品体系革新，在人工智能、大模型应用等方面取得突破，推出了一系列创新型产品，并对现有成熟产品进行了全面更新换代，实现降本增效。在团队的共同努力下，智慧文化业务持续增长，客户数量稳步攀升，上半年公司承接智慧图书馆建设项目近百个，客户类型涵盖高校、军队院校、公共图书馆、中小学等多个领域，市场覆盖面广泛。同时，公司在银行系统及企业档案库房智能管理领域取得重要进展，场馆社会化运营和系统运维等业务不断取得突破，逐步发展成为提供场馆规划、智慧系统建设、系统运维及社会化运营等一站式全流程解决方案的服务商。

服饰零售业务：公司持续深耕零售 RFID 核心业务板块—鞋服零售行业全供应链的数字化升级，以RFID 技术为核心，打造鞋服零售“智慧工厂-智慧仓储物流-智慧门店”全供应链的数字化追溯和管理。在国内零售领域，公司致力于建设鞋服零售全链路的智慧运营与协同服务平台，已为国内多家头部鞋服零售品牌提供了 RFID 智慧零售全供应链解决方案。

感谢您的关注！

6、向远望谷董事长提问：现在人工智能大时代下，公司如何抓住我国科技自主创新的机会，如向华为大科技公司建立产品或供应链，麻烦公司回答下面三年或五年的战略规划？

答：您好！公司紧盯物联网行业政策及市场的动向，积极开拓新兴行业RFID物联网垂直应用领域市场，组建专业的团队深挖新兴行业市场的需求，把握新的发展机会；同时，公司持续完善技术开发平台，优化多层级研发体系，围绕战略聚焦市场及应用领域持续创新，不断改进产品和解决方案，努力提升公司核心竞争力。

公司的战略定位是成为世界一流的以 RFID 技术为核心的物联网行业解决方案供应商，坚持“内生加外延发展相结合”的战略发展模式，主营业务战略聚焦铁路、图书文化、服饰零售三大行业 RFID

业务，同时大力发展医疗、电力、烟草及其它新兴行业 RFID 物联网垂直应用领域，为各行业领域客户提供基于 RFID 技术的物联网产品和解决方案。

感谢您的关注！

7、贵司将来会华为强强合作吗？

答：您好！公司将严格按照相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注！

8、远望谷的精细化管理举措具体包括哪些方面？这些措施对公司效益的提升有何具体贡献？

答：您好！公司围绕发展战略和经营管理目标开展各项工作，积极推进主营业务板块市场发展。通过精细化管理，加强成本费用控制，公司将继续优化管理，加强预算管控，合理控制费用，不断提升经营效率，以保障营业收入的增长，盈利能力的不断提升。感谢您的关注！

9、现在人工智能大时代下，公司如何抓住我国科技自主创新的机会，如向华为大科技公司建立产品或供应链连接，麻烦公司回答下面三年或五年的战略规划？

答：您好！公司紧盯物联网行业政策及市场的动向，积极开拓新兴行业RFID物联网垂直应用领域市场，组建专业的团队深挖新兴行业市场的需求，把握新的发展机会；同时，公司持续完善技术开发平台，优化多层级研发体系，围绕战略聚焦市场及应用领域持续创新，不断改进产品和解决方案，努力提升公司核心竞争力。

公司的战略定位是成为世界一流的以 RFID 技术为核心的物联网行业解决方案供应商，坚持“内生加外延发展相结合”的战略发展模式，主营业务战略聚焦铁路、图书文化、服饰零售三大行业 RFID 业务，同时大力发展医疗、电力、烟草及其它新兴行业 RFID 物联网垂直应用领域，为各行业领域客户提供基于 RFID 技术的物联网产品和解决方案。

感谢您的关注！

10、远望谷在技术创新和产品升级方面有哪些最新进展？这些创新对公司未来的竞争力有何影响？

答：您好！公司紧盯物联网行业政策及市场的动向，积极开拓新兴行业RFID物联网垂直应用领域市场，组建专业的团队深挖新兴行业市场的需求，把握新的发展机会。公司在孵化业务方面取得了一定的突破，例如：

烟草业务：公司持续探索烟草行业数字化管理转型的新需求，升级完善烟草数字化仓储管理解决方案，以助力烟草企业客户实现数字化的转型，提高生产效率、精准营销和库存管理水平。

文旅业务：公司文旅业务继续聚焦科技赋能、跨界融合，不断开创新产品、新体验、新渠道。经营策略上，公司持续深耕国内文旅优质景区客户需求，同时积极开拓境外景区业务以及游戏/二次元类的IP业务。公司推动“物联网+互动+文创”多品类项目落地运营，并取得了客户的认可。

电力业务：公司紧紧抓住国家打造智能电网的市场机会，不断优化电力资产巡查管理解决方案，通过使用RFID标签和读取器，实现了对电力设备和资产的高效管理与监控，助力电力企业不断提升经营效率，降低运营成本。例如，公司中标南方电网实物编码手持终端设备采购项目，持续向电力行业输送供应实物ID电子标签。

医疗业务：RFID技术及产品已广泛地运用于智慧医疗领域，公司针对药品和医疗耗材管理、医疗信息化建设已完成相关技术储备，可为客户提供医疗试剂全流程管理方案，助力客户开发医疗信息化平台。报告期内，公司进行医疗相关业务试点，积极推动智能药品以及耗材管理相关项目，争取项目落地。

公司将持续完善技术开发平台，优化多层次研发体系，围绕战略聚焦市场及应用领域持续创新，不断改进产品和解决方案，努力提升公司核心竞争力。感谢您的关注！

11、公司预计2023年净利润实现大幅增长，这一增长的主要驱动因素是什么？这种增长趋势是否可持续？

答：您好！公司围绕发展战略和经营管理目标开展各项工作，积极推进主营业务拓展，2023年营业收入同比实现增长，盈利能力不断提升。在铁路市场，远望谷以助力提升中国铁路和城市轨道交通领域数智化水平为奋斗目标，构建了具有行业特色的产品体系，不断深耕细耘，连续多年保持领先的市场地位；在图书行业市场，于激烈的市场竞争中保持市场占有率居于前列，海内外均获得几千家用户青睐；在服饰零售行业，公司领先的单品级零售供应链与门店管理物联网应用解决方案已在国内外诸多大型服装、商超企业成功落地，助力服饰零售行业全产业链的数字化升级。公司坚持“内生加外延发展相结合”的战略发展模式，公司从事的主营业务、主要产品、经营模式以及主要业绩驱动因素未发生重大变化。感谢您的关注！

12、请问公司对于非经常性损益对净利润的影响有何评价？如

何确保经常性业务的盈利能力？

答：您好！公司2023年度非经常性损益对公司净利润的影响额为1,667.10万元；2024年前三季度非经常性损益对公司净利润的影响额为10,842.59万元，公司非经常性损益的来源主要是金融资产公允价值变动损益。公司坚持“内生加外延发展相结合”的战略发展模式，在外延式发展方面，公司通过股权投资、物联网基金等方式，投资公司业务战略产业链相关的项目和公司，培育和孵化产业链项目公司，推动物联网产业快速成长。

内生式发展方面，公司聚焦主营业务，努力开拓新的 RFID 应用市场和领域。公司主营业务聚焦铁路、图书、服饰零售三大行业 RFID 业务，同时大力发展医疗、电力、烟草、酒类及其它新兴行业 RFID 物联网垂直应用领域市场，为各行业提供高性能的 RFID 技术、产品和整体解决方案。公司围绕发展战略和经营管理目标开展各项工作，积极推进主营业务板块市场发展。通过精细化管理，加强成本费用控制，公司将继续优化管理，加强预算管控，合理控制费用，不断提升经营效率，以保障营业收入的增长，盈利能力的不断提升。感谢您的关注！

13、RFID是否有大量生产

答：您好！公司是以 RFID 技术为核心的物联网行业解决方案供应商，相关产品的生产计划均按照需求有序开展。感谢您的关注！

14、远望谷未来重组机会多大远望谷未来重组机会多大远望谷未来重组机会多大

答：您好！公司将密切关注市场环境和各项政策，后续如有并购重组计划，将严格按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

15、远望谷未来科技重组的机会多大

答：您好！公司将密切关注市场环境和各项政策，后续如有并购重组计划，将严格按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

16、远望谷公司有什么远景规划

答：您好！公司的战略定位是成为世界一流的以 RFID 技术为核心的物联网行业解决方案供应商，坚持“内生加外延发展相结合”的战略发展模式，主营业务战略聚焦铁路、图书文化、服饰零售三大行业 RFID 业务，同时大力发展医疗、电力、烟草及其它新兴行业 RFID 物联网垂直应用领域，为各行业领域客户提供基于 RFID

技术的物联网产品和解决方案。感谢您的关注！

17、有没有和华为合作的项目或者计划？

答：您好！公司将严格按照相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注！

18、公司扣非归母净利润出现亏损，管理层如何解释这一情况，将采取哪些措施改善盈利状况？

答：您好！公司2023年度扣非归母净利润为1144.50万元；2024年前三季度扣非归母净利润为-4510.46万元，公司2024年前三季度扣非归母净利润亏损的主要原因有：

1、公司坚持稳健的研发投入，不断进行技术创新及产品升级，以保障公司产品的市场竞争力；

2、公司大力发展零售、医疗电力及其他物联网垂直应用领域，积极开拓市场、扩大生产经营，前期相关费用支出较大，目前尚未形成规模经济，导致期间费用率偏高；

3、公司为维持目前的经营管理需要及为未来收入增长做储备，但公司目前的收入尚未形成与之相匹配的规模所致。

公司改善措施：公司围绕发展战略和经营管理目标开展各项工作，积极推进主营业务板块市场发展。通过精细化管理，加强成本费用控制，公司将继续优化管理，加强预算管控，合理控制费用，不断提升经营效率，以保障营业收入的增长，盈利能力的不断提升。

感谢您的关注！

19、请问公司对于股价跌破发行价有何看法？将采取哪些措施提升投资者信心和公司市值？

答：您好！公司上市后分红、送股等情形，目前复权后没有跌破发行价。公司生产经营按计划有序开展，上下同心，争取做强主营业务，为广大投资者带来更多回报。感谢您的关注！

20、远望谷在新兴行业如医疗、电力、烟草等领域的RFID物联网垂直应用发展情况如何？市场潜力如何？

答：您好！公司基于RFID技术的物联网产品和解决方案在医疗、电力、烟草等领域已有成熟的应用案例，公司会密切关注相关信息，并结合自身核心竞争力，不断推陈出新，以不断满足市场需求，感谢您的关注！

21、今年能否盈利

答：您好！公司前三季度公司实现营业收入375,780,780元，同比增长0.24%；归母净利润63,321,293.7元，同比增长108.66%；扣非

| | |
|----------|--|
| | 净利润-45,104,625.22元，同比减少46.69%。公司生产经营按计划有序开展，上下同心，争取做强主营业务，为广大投资者带来更多回报。感谢您的关注！ |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2024年12月13日 |