

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：2025-003

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 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	1、招商证券：罗宇珩、刘晓珊 2、国联基金管理公司：陈祖睿
时间	2025 年 6 月 16 日
地点	深圳市南山区高新南十道 63 号高新区联合总部大厦 27 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：马琳 高级副总裁：付强 证券事务代表：方晓涛
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书马琳女士向大家介绍公司概况。 二、公司高级副总裁付强先生向大家介绍了消费物联网业务的开展情况。 三、就大家感兴趣的问题，展开交流。 问题一：基于当前市场环境和公司的实际情况，我们在哪些业务领域最具增长潜力？ 在政策的支持下，国内物联网行业的发展获得了巨大的动力，呈现出良好的增长态势。公司通过发挥技术优势，开发新型产品，挖掘并满足客户需求，来实现市场的拓展。例如：铁路业务，持续推进 RFID+传感技术在铁路行业的新型产品应用研究，推动其在铁路车辆状态监测、车辆健康管理等方向的市场应用、积极参与铁路新型车辆功能配套开发等。 同时，公司积极进军消费物联网市场，提供端侧为主的消费级 AI 硬件和智能解决方案。

问题二：目前公司消费物联网业务团队的人员配置及核心能力建设情况怎样？公司对消费物联网业务的支持力度如何？

公司已联合业务团队核心成员共同设立深圳市远望谷智能科技有限公司，作为消费物联网业务的独立运营主体。目前，公司已完成核心团队搭建，业务拓展正按既定规划稳步推进。

为确保该业务的长期可持续发展，上市公司将提供全方位支持，包括激励、管理、资源及资金保障。新设立的远望谷智能科技由公司原董事长陈光珠女士亲自挂帅，担任董事长，全面负责战略规划与业务落地。

问题三：公司消费物联网业务的 KPI 考核情况，目标是多少？是否经过市场调查？

公司消费物联网业务的 KPI 考核目标大致情况：2025 年，完成产品市场化落地，实现千万级的营业收入；2026 年，营收实现亿级的突破；2027—2029 逐年实现 50% 的复合增长。该考核指标的设定基于客观的市场调研数据，并充分参考了行业标杆企业的发展轨迹。

需要特别说明的是，上述业绩考核目标仅作为公司内部管理使用，不构成对投资者的业绩预测或实质承诺，实际经营成果可能会因市场环境变化等因素而与目标存在差异。

问题四：对消费物联网业务的毛利率水平是否做过评估？

消费物联网业务是 To C 业务，由于 To C 市场的竞争特点及渠道成本等因素，消费物联网业务的毛利率预计将维持在 25%-40% 区间，较公司现有 To B 业务的毛利率水平有所降低。但该业务的市场规模更大、增长潜力显著，是公司布局终端消费市场的重要战略方向。

问题五：公司未来的方向与规划如何？

基于公司核心技术优势与市场发展趋势，我们规划的发展路径如下：

- 1、夯实根基：公司坚持长期主义和聚焦核心技术，持续深耕以 RFID 技术为核心的物联网产业，巩固行业领先地位；
- 2、智能升级：全面推动 AI 技术与主营业务的深度融合，通过技术创新提升运营效率，拓展业务边界，培育新的业绩增长点；

	3、创新突破：重点布局消费物联网领域，以 AI 技术为驱动，优先开拓宠物经济细分市场，打造差异化竞争优势； 4、生态培育：积极推进智慧文旅业务，推动“谷子经济”创新业务模式的孵化和培育，构建可持续发展的产业生态体系。
附件清单（如有）	无
日期	2025-6-16