

证券代码：300546证券简称：雄帝科技

深圳市雄帝科技股份有限公司

2025 年 6 月 11 日投资者关系活动记录表

编号：投 2025003

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 ☐其他（线上电话会议）
形式	☒ 现场 ☐ 网上 ☐ 电话会议
参与单位名称及人员姓名	包滢文 财通证券 孙健 玖歌投资
时间	2025年6月11日9:30-10:30
地点	雄帝科技会议室
上市公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书 郭永洪 证券事务代表 刘秀芳
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者活动以讲解企业PPT以及互动交流方式举行。投资者通过观看企业PPT，了解了公司的发展历程、主营业务、核心技术及战略规划等情况，在互动交流过程中，就投资者主要关注的问题答复如下： 1. 公司今年业绩订单情况怎么样？ 答：截至2025年一季度末，公司2025年Q1单季度订单比去年同期增长92.68%，公司在全力做好主业经营和市场拓展等各项工作，不断提升竞争力，努力实现公司各项发展目标。 2. 公司业绩增长点有哪些？ 答：公司2024年度实现营业总收入55,202.53万元，同比增长33.93%，实现归属于上市公司股东的净利润2,914.79万元，同比增长223.78%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1,949.41万元，同比增长155.44%，业绩扭亏为盈。 业绩增长的主要原因是：（1）出入境及综合警务业务快速增长2024年全国移民管理机构全年累计查验出入境人员6.1亿人次，同比上升43.9%；其中内地居民2.91亿人次、港澳台居民2.54亿人次、外国人6,488.2万人次。全年共签发普通护照2,331.9万本，往来港澳台

	通行证及签注9,451.4万本件，同比分别上升26.5%、9.8%。公司协助移民管理机构完善群众办证办业务，改造升级使用智能签注设备和电子护照制证设备等。2024年还得益于公安部发布的“一窗通办、一拍共享、一照通用”便民政策，各省纷纷响应公安部号召，并落实推进便民服务举措。以上因素导致公司的出入境及综合警务业务继续得到快速增长，较去年同期增长34.2%。（2）安全证件业务海外市场快速突破 2024年公司按出口报关口径统计的境外收入1.31亿元，比去年同期增长29%，而按实际海外客户贡献而产生的收入为1.76亿元，比去年同期增长72.51%。海外客户带来的贡献增加快，主要是因为公司不断提升整体解决方案能力，安全证卡、采集核验、电子护照及电子身份证等业务，在非洲、东盟、中东、南美、香港等地都有良好的进展。公司于2024年5月与布基纳法索国家签署了电子护照战略合作协议，并于当年9月首发，标志着该国电子护照运营模式成功地开启，该项目给报告期内带来了合同约定的收入，并在未来5年内持续地创造运营收入。公司还开拓了马拉维身份证个人化项目、埃塞俄比亚的身份信息采集及身份证项目。这些项目的成功，标志着公司的安全证件业务从设备和方案的销售模式，拓宽到可以提供数字身份凭证（电子护照、身份证、驾照等）等多维业务。（3）智慧寄递解决方案推广迅速 公司推出的智慧寄递解决方案，解决各地邮政集散中心业务量大、当前证件的邮封、分拣仍采取人工模式，效率低下且易出错的痛点，通过证件自动分拣、自动邮封、物料自动运输、自动上料，解放人力，提高邮寄效率及服务。报告期内，公司与邮政总局进行战略合作，在广州、河南、江西等地邮政落地，邮政2024年招标项目24个，公司中标19个，中标率79%，收入较去年同期增长216%。（4）智慧交通积极产品创新及海外布局 2024年公司基于公交客车趋向小型化、集成化发展要求推出的集现金支付和电子支付一体的智能投币终端，在宜昌、青岛、西宁、深圳等城市成功上线运营，为公交乘客提供了更便捷的支付场景，同时为公交业主的收银业务信息化管理水平带来了质的提升。公司前期投入的智慧公交SaaS平台服务模式开始在部分地市以旧车更新的方式快速实现设备销售。报告期内，公司全面着手探索海外智慧交通相关市场，目前已开始东南亚相关国家及城市的前期市场对接工作。 3. 公司未来盈利增长驱动因素主要有哪些？ 答：公司坚持做可信身份产品及方案服务商，以AI重构产品价值，出海打造增量市场的双核驱动战略，推动公司高质量发展。
--	---

	（1）AI技术驱动战略，从智能设备到场景智能体服务商。公司深耕可信身份领域，凭借深厚的技术沉淀与积累，相关技术及产品已广泛应用于国内外多行业多场景之中，特别是数字身份凭证制作设备及证件工艺，已比肩国际一流企业水准。在技术快速变革的当前，我们仍然有许多短板和差距，需要快速补齐。2025年，紧跟行业前沿，充分融合人工智能、机器人、大模型等先进技术要素，全力推动公司技术迭代升级，产品精益求精，重构我们的智慧政务、智慧交通的设备类产品，变为场景智能体服务商。 （2）加大海外战略布局，完善产业链，建设海外生态圈。公司将围绕国家“一带一路”的发展战略，基于雄帝科技在可信身份领域及安全证照的专业能力、创新能力、服务能力，以证件类、选举类、政务类项目为主要业务目标，结合不同国家的实际需求，提供符合本地需求的专业的整体解决方案，同时在技术创新、商业模式创新打开新思路，继续打造好布基纳法索国家的运营模式样板，争取将该模式复制到更多国家，推进本地化运作，建立本地化队伍，实现多维、多模式的产业生态。同时，加强海外业务的产业链及生态建设。积极布局，确定方向，加大对东南亚、中东、非洲、南美等地区的投入，对于成熟业务板块（安全证件、智慧选举）做大增量，同时对新市场、新业务要加大产品创新力度和商业模式创新，不断提升产品及方案的性能和竞争力，同时加大交通业务的海外推广力度。随着业务的拓展，加强品牌的建设和市场营销，通过参加国际行业展会、技术研讨等方式提升公司品牌的知名度和影响力。 4. 公司的安全证件项目在海外的运营模式预计可在哪些国家开展？ 答：公司将围绕国家“一带一路”的发展战略，基于雄帝科技在安全证照及可信身份领域的专业能力、创新能力、服务能力，以证件类、选举类、政务类项目为主要业务，结合不同国家的国情优化解决方案。打造好布基纳法索国家的运营模式样板，争取将模式复制到更多国家，推进本地化运作，建立本地化队伍，实现多维、多模式的产业生态圈。基于布基纳法索的成功经验，快速向周边国家推广落地。同时，加强海外业务的产业链及生态建设。积极布局，确定方向，加大对东南亚、中东、非洲、南美等地区的投入，对于成熟业务板块（安全证件、智慧选举）做大增量，同时对新市场、新业务要加大产品创新力度和商业模式创新，不断提升产品及方案的性能和竞争力，同时加大交通业务的海外推广力度。随着业务的拓展，加强品牌的建设和和
--	---

	市场营销，通过参加国际行业展会、技术研讨等方式提升公司品牌的知名度和影响力。 5. 公司在产品线的核心竞争力、差异化体现在哪些方面？ 答：公司的核心能力及竞争力主要在三方面： （1）技术创新与整体解决方案能力 公司持续创新，研发人员占比30%多，设有创新研究院、博士后实践基地。自主创新的 MLP 多重个性化防伪工艺，代表着国际安全证照行业的先进技术，在国内及海外多个国家的安全证照项目应用。安全证照设备的智能化、数智化技术以及AI 高安全质检已成为证照制作设备核心技术之一。公司具有生物识别、智能制造、系统集成、运营服务等能力，可为用户提供从信息采集、证件制作、安全核验、证件管理及场景应用全流程解决方案。 （2）国际标准与合规性能力 国际民航组织（ICAO）对机读旅行证件（MRTD）的标准规范，推动电子护照、电子身份证等高端安全证件的全球普及。雄帝作为 ICAO 机读旅行证件供应商名录中唯一中国企业，具有海外市场的高认可度。众多国家的成功案例，使公司成为全球少数具备高端安全证件整体解决方案能力的厂商。 （3）生产制造与项目实施能力 公司是中国因公因私电子护照设备提供商和服务商，公司拥有严格的产品制造质量管理体系和完善的售后服务体系。长期的证照产品研发制造以及国内外项目的历练，积累了丰富的产品和项目实施经验，能够快速响应不同用户、不同国家的定制化需求（如选举身份管理、多语言证件系统），确保项目实施交付。 6. 公司股权激励第二期归属的业绩指标条件是多少？ 答：根据公司《2024年限制性股票激励计划》规定，第二个归属期的公司业绩考核目标是以2023年营业收入为基数，2025年营业收入增长率不低于40.00%且2025年净利润不低于2,000.00万元。
附件清单（如有）	无
日期	2025年6月11日