

普源精电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-021

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>公司业绩说明会： 所有参加公司于上证路演中心举办的 2022 年半年度及第三季度业绩说明会的投资者</p> <p>现场交流： 长江电子、东海基金、贝莱德基金、民生机械、融通基金、青骊资产、申万机械、东海基金</p> <p>线上交流： 中金科技硬件、Point72、浙江永安国富资产、浙江旌安投资管理有限公司、誉辉资本、煜德投资、由榕资产、世诚投资、上海榜样投资管理有限公司-SH、沙钢投资控股有限公司、南方基金管理有限公司、龙赢富泽资产管理(北京)有限公司、久期投资、交银施罗德、江西彼得明奇资产管理有限公司、华泰柏瑞基金、华商基金管理有限公司、海岸线投资、创金合信基金、PINpoint、Millennium、Green Court Capital、FIL Investment Management (Hong Kong) Limited、Fidelity、GCP、imr parnters、OCTO Rivers、point72、Snowlake</p>

Capital、Value Partners、安徽安粮兴业有限公司、安信证券资产管理公司、鲍尔太平有限公司、北京古槐资本投资有限公司、北京昊泽致远、北京鑫乐达投资管理有限公司、北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙）、碧云资本、渤海汇金证券资产管理有限公司、财通基金、辰翔投资、冲积资产、创金合信、淳厚基金管理有限公司、从容、大成基金管理有限公司、大家资产、淡马锡富敦投资有限公司、东北证券（自营）、东北证券自营分公司、东方阿尔法基金管理有限公司、东方证券（投资部）、东方证券投资总部、度势投资、方正证券股份有限公司（自营）、富安达基金、富国基金管理有限公司、富荣基金管理有限公司、歌斐、工银瑞信、光大保德信、光大理财（资管）、广发证券资产管理公司、广银理财、国寿安保、国泰基金管理有限公司、海富通基金、海南鑫焱创业投资有限公司、合众资产管理股份有限公司、恒安标准人寿、恒生前海、恒越基金管理有限公司、红塔证券资管、红土创新基金管理有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、华安证券、华福证券股份有限公司（自营）、华富基金、华融证券证券股份有限公司（自营）、华润元大基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、华泰柏瑞、华夏基金、华夏久盈资产管理有限责任公司、汇泉基金管理有限公司、嘉实基金、建信保险资产管理有限公司、建信信托、交银施罗德、金鹰基金、凯石基金管理有限公司、民生加银基金、民生通惠资产管理有限公司、明河投资、摩根士丹利华鑫基金、南方基金、南华基金管理有限公司、平安大华基金管理有限公司、乾惕投资、全国社会保障基金理事会、人保资产、仁布投资、瑞华控股、山东神采资产管理有限公司、山西证券股份有限公司（自营）、山西证券资产

	<p>管理部、上海翰潭投资管理有限公司、上海鹤禧私募基金管理有限公司、上海弘尚资产管理中心（有限合伙）、上海留仁资产管理有限公司、上海名禹资产管理有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、上海彤源投资发展有限公司、上海益昶资产管理有限公司、上海银行资管部（资管）、上海中金资本投资有限公司、上海综艺控股有限公司、上投摩根基金管理有限公司、申万宏源证券有限公司（资管）、申万菱信基金、深圳风格汇投资管理有限公司、深圳市景泰利丰资产管理有限公司、沈阳锦绣中和资本管理有限公司、太平资产管理有限公司、万家基金管理有限公司、万向信托股份公司、望正资本、西安玖润投资管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、相聚资本、谢诺投资、新华基金、信泰人寿、兴银理财、易方达基金、易米基金、银河基金圆信永丰基金管理有限公司、长城财富保险资产管理、长城基金管理有限公司、长城证券资管、招商基金管理有限公司、招商信诺人寿保险有限公司、招商证券资产管理有限公司、招银理财、招银理财有限责任公司、浙江巴沃私募基金管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国人保资产管理有限公司年金与养老金事业部（北京）、中海基金管理有限公司、中金公司（资管）、中金基金管理有限公司、中金资管、中科沃土基金管理有限公司、中欧基金、中信建投证券、中信建投证券（资管）、中信证券资产管理业务部、棕榈湾投资</p>
时间	2022年11月12日-2022年11月30日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 王悦 总经理、董事会秘书、财务负责人 王宁

	首席战略官（CSO） 程建川
--	----------------

投资者关系活动主要内容介绍

Q: 此次 2000 亿元教育贴息贷款，据了解并未指定一定要采购国产品牌，也未指定一定是高端仪器才可以。公司估算预计拉动多少收入？是否以 1GHz 及以下示波器产品为主？

A: 教育部在 9 月份先后发布扩大教育投资和贴息贷款政策两个重要文件。公司在第一时间获取了相关信息，并主动展开与相关高校的对接工作，同时在政策窗口期内申报了相关预算，从今年第四季度开始相关资金会逐步到位并展开招标采购工作。公司产品的相关预算主要以高端数字示波器和高端任意波形发生器为主，射频类仪器及基础教育“四件套”为辅，对于高端产品和新品销售会产生积极的促进作用。公司拥有完善的精益工厂及优良的柔性生产能力，产能预计可以满足增量订单的需求。

公司从 1998 年创立以来，深耕国内教育市场多年，不论是在市场占有率还是在品牌知名度上均十分突出，并且通过与多所知名高校的产学研战略合作、教育部协同育人项目、全国大学生电子设计竞赛决赛测评、“RIGOL 杯”全国高校电子信息类专业课程实验教学案例设计竞赛赞助等综合维度与高校在人才培养、科研项目、实习实训、产教融合等方面产生长期深度合作。

但需要注意的是，从普源精电的视角来看，本次教育贴息将主要偏重于高端仪器的采购，因此最大受益者将是拥有核心自主创新能力的国内外行业领导者，采购预期的头部效应比较明显。

Q: 公司目前所使用的原材料/元器件中，哪些部分还依赖进口厂商？是否有替换国内厂商或自研的计划？

A: 公司坚持原始技术创新，解决电子测量仪器关键核心问题。根据公司招股说明书披露，公司目前尚有包括 FPGA 在内的部分类型器件需采购自进口厂商。公司会通过积极的采购和研发策略保障器件的可持续获得性，以保障公司高端产品战略的有效部署。

Q: 据行业调研，公司示波器的主机产品性能不错，但是配套的应用和解决

方案较为薄弱，削弱了在 2GHz 及以上市场的竞争力。请问公司是否计划着力弥补这块短板？

A: 公司通过自主研发和技术创新，实现了 2GHz 及以上国产数字示波器从 0 到 1 的跨越，并即将推出 13GHz 数字示波器。公司在软件和解决方案方面有明确布局，以“客户及解决方案为中心”和“技术+市场”双轮驱动是普源精电的重要战略，面向客户需求的硬件、软件、服务和解决方案是必要且相辅相成的。“成就科技探索，助您无限可能”是我们的使命，公司将在包括嵌入式软件、系统软件、测试平台软件和高级应用软件方面不断积累并形成核心竞争力。

Q: 仙女座自研芯片可以用于射频等其他产品线？底层技术平台在时域和频域产品中的通用性如何？

A: 芯片技术在包括数字示波器、射频类仪器、波形发生器等产品线上具有技术平台复用性，底层技术能力包括芯片设计、芯片仿真、芯片封装、芯片测试等。随着数字示波器自研技术的发展与突破，将能够带动公司其他产品线的发展，比如在高带宽的情况下，时域类和频域类所用的器件是密切相关的，数字示波器核心技术的发展能够为其他产品线积累技术和工程经验。

Q: 我们在射频领域被竞对反超，明年是否会推出 44-67GHz 矢量网络分析仪等重磅新品？射频领域，是否有自研芯片的必要性？还是采购商业通用芯片即可？

A: 公司在微波射频领域拥有多年的技术沉淀和产品积累，拥有业内领先的销售收入 and 市场份额。对于更高频率范围的重磅新品有清晰的内部产品路线图，其中关键核心技术一定要把握在自己手里，建立真正的技术领导力和产品差异化优势，最终才有机会获得高额的市场占有率。

Q: 公司最近向另一家企业提起了知识产权诉讼，目前进展如何？本次维权对公司后续经营会产生什么影响吗？

A: 公司全资子公司北京普源精电科技有限公司作为诉讼原告，对深圳市鼎阳科技股份有限公司及上海峰时电子科技有限公司的侵害发明专利案件提起诉

讼维权，已经收到上海知识产权法庭的立案通知，案号分别为（2022）沪 73 知民初 1194 号、（2022）沪 73 知民初 1221 号、（2022）沪 73 知民初 1222 号。目前该案件已立案，尚未开庭审理。本次公告的诉讼是公司为维护自身合法权益进行的正当举措，不会对公司经营方面产生重大不利影响。普源精电公司一贯坚持原始技术创新，高度重视知识产权保护，拥有国内电子测量仪器行业领先同类产品专利数量。

公司曾荣获中国企业专利 500 强、国家知识产权优势企业、苏州市优秀专利奖一等奖、北京市专利示范单位等荣誉，并入选江苏省知识产权战略推进计划项目。公司注重自主研发突破关键核心技术的同时，也高度重视通过国家法律法规维护知识产权正当权益。

我们坚定认为，研发人员的每一个辛劳奋战的夜晚，凝结出的每一个知识产权的结晶，都弥足珍贵且应得到尊重和保护。在此诉讼案件中，普源精电作为发明专利侵权的受害方，将积极通过法律途径维护知识产权成果，做好电子测量仪器行业知识产权保护的“吹哨人”，既是维权也是责任。

Q：公司目前高端示波器的销售金额大概是多少？

A：公司前三季度数字示波器销售占比为 55%，其中高带宽（2GHz 及以上）和高分辨率（12bit）数字示波器占比 39%，因此量级大概为 8,900 万左右，这其中扣除一小部分高分辨率数字示波器，剩下的绝大部分都是高带宽数字示波器，可以看到销售绝对值还是非常大的。以 DS70000 为例，今年前三季度销售已经达到一百几十台的量级，基本是去年同期的 10 倍以上。

Q：能否说一下公司未来各产品的产品路线图？

A：到明年来说，公司最为重要的事情是对于数字示波器产品线的全面更新，在高端产品上达到 13GHz 带宽，在中端和经济型产品上用 12bit 技术全面替换老旧产品，做到可触达带宽以下的产品部署“严丝合缝”，进一步巩固公司在数字示波器行业世界第五、中国第一的地位。另外明年将会是一个新品密集发布的年度，当然我们的重点也是把数字示波器等核心产品技术进一步加强，整体拉动微波射频类、直流精密和电源产品的研发与销售。

Q: 公司今年7月份新推出的DH0高分辨率数字示波器目前销售情况如何?

A: 公司DH0系列数字示波器今年第三季度末开始全球正式发货并形成部分销售收入，将在Q4对公司财务报表产生更大影响。公司预估该产品成熟期能给为公司在1GHz以下带宽市场带来市占率10%左右的提升，现已经收获了包括战略客户、工业客户、高等院校和科研院所等客户的订单。从目前订单情况来看情况较好，DH04000的订单金额较多，预计成熟期DH01000和DH04000的金额比例大约为1:1。现阶段公司重点需要保障的是交货，DH0系列销售状况符合预期，取得了较为正面的国内外反响。

从9月下旬正式发货至今，DH0系列产品目前已经得到了非常积极的市场反馈，在电子工程师和爱好者论坛中关注度很高，客户包括战略客户、工业客户、高等院校和科研院所等。

一方面，该系列产品搭载自研芯片和自主创新技术，在价格成本上拥有绝对优势。另一方面，该系列产品性能有保障，在数字示波器底噪 $18\mu\text{V}$ 、波形捕获率 1.5Mwfms/s 、垂直灵敏度 $100\mu\text{V}$ 等核心指标上均具备全球竞争优势，且在显示屏分辨率、电池包供电、光电编码器和人性化UI界面方面均具备显著的差异化特色，可以在低功耗测试、半导体测试、医疗电子测试以及移动浮地测试等应用方面为公司扩大销售机会和市场。

Q: 在刚刚过去的双十一，公司销售情况如何?

A: 在刚刚过去的双十一，公司销售情况非常好。以京东公布的11月10日20:00-11月11日23:59成交额TOP10“11.11巅峰期品牌榜-仪器仪表品牌榜”为例，公司双十一京东销售金额名列国内品牌第一位。

Q: 在高端产品上，公司如何与已有的行业领导者竞争?

A: 以公司旗舰级数字示波器DS70000为例，想要在未来市场竞争中获取一席之地，需要在核心指标、客户体验和易用性上作出突破。

通过自研技术，公司攻克了5GHz带宽， 20GSa/s 采样率的核心指标，使得DS70000成为目前唯一一台带宽达到4GHz以上的国产品牌数字示波器；其次，

通过新一代 UltraVision III 平台，达到每秒一百万次的波形刷新率，更容易捕获偶发异常信号，辅助最大 2Gpts 的存储深度，能够满足客户信号完整性测试的需求，而这一波形刷新率和最大存储深度，在世界范围内也具有领先性；同时该数字示波器还能够提供最高 16 位的垂直分辨率，能够满足微小信号准确测量的需求；同时利用硬件加速技术，实现了每秒一万次的 FFT，让客户在购买 5GHz 带宽数字示波器的同时也享受了 5GHz 实时频谱分析仪的测试体验，为客户提供额外价值。

该产品同时配备了 15.6 英寸的高清触控大屏，根据用户测试的不同环境，可以电动调节屏幕的倾角，满足最优的观测角度；也可以将多种信息在不同窗口同时显示，为用户提供更高效的信号观测体验；该产品旋钮采用了光电编码器，使用寿命可以保障 10 万次以上的按压，100 万圈的操作。作为使用频繁的调节手段，基于光电编码器的旋钮不再需要担心磨损，提供更长时间可靠的操作；该产品同时增加了一块屏幕作为可定制化高清智控反馈键盘，客户可以根据自己的使用习惯自定义快捷菜单，触控时有按压反馈，在多窗口观测时，可以将此屏幕作为扩展屏幕使用，增加观测项；最后该产品的型号及主要参数在电子标牌上显示，内容在关机状态下也可保持 20 年，仪器升级后性能参数可自动刷新，保证仪器资产信息匹配。

综上所述，只有将核心技术掌握在自己手里，通过技术自研形成差异化优势，在核心指标、客户体验和易用性上做出创新突破，才能够实现高端产品销售的快速提升。

Q：能否介绍一下三季报后的经营情况，包括最近疫情反复，是否会对整体年末的销售造成影响呢？

A：三季报以后公司一切经营情况正常有序，疫情的反复和变化目前对公司影响非常有限。我们整个生产包括营销工作都在有序推进。包括近期教育贴息贷款，订单已经开始有所落地。同时我们新品的销售包括 DH0 系列高分辨率数字示波器、DSG5000 系列微波信号发生器，以及 DP900、DP2000 这类电源的新品，都已经在第四季度产生了批量的订单。所以在整个公司的角度，我们现在对整个年度目标的达成充满信心。同时我们的底层逻辑贯彻得也非常清晰，即通过核心底

层原创技术的开发来保障普源精电长期的战略发展。在过去我们是这样做的，现在我们也是这样执行的，在未来的规划也十分清晰。13GHz 数字示波器进展一切顺利，公司已经开展与客户的产品交流，收到了较为积极的反馈，并进一步完善产品体验。大约在春季，我们会将 13GHz 数字示波器正式推向市场并产生销售收入，进一步强化公司高端数字示波器的先发优势，做到国产品牌绝对领先，进一步受益于国产替代的大趋势。目前相关研发工作正在井然有序、紧锣密鼓地推进当中。明年将是公司创新耕耘的丰收年，将在产品发布广度、技术突破深度和品牌提升力度方面充分展现公司硬科技实力，因为除了 13GHz 带宽数字示波器之外，还有一系列的新品发布，会给整个市场及客户创造更大的价值。

Q: 最近我们公司有提起诉讼，涉及到专利的问题，具体介绍一下我们提出诉讼的背景，以及在知识产权保护方面所做的具体的工作。

A: 从诉讼本身来说，是我们对于知识产权保护的维权。今年国家出台了很多知识产权方面的政策，同时大力鼓励科创板企业在知识产权的相关的工作，包括维权工作。随着知识产权重要性和严肃性进一步深入人心，我们也很高兴看到了社会、舆论、专家层面对于企业知识产权司法维权的一些观点，比如 11 月 26 日，《财经》商业治理研究院和华东政法大学知识产权学院近期联合举办“破解企业司法维权囚徒困境”学术论坛。在论坛上，最高人民检察院知识产权办公室负责人宋建立认为，破解企业诉讼“囚徒困境”，需要全社会共同努力，只有构建良性企业法治，才能提升中国企业国际竞争力。上海交通大学法学院讲席教授孔祥俊认为，之所以出现“赢了官司输了人心”、“欺负弱者”等产生不良社会影响的声音，都与“不够敬畏司法”有关，现阶段全社会的法治意识有待加强，法治环境有待进一步成熟。所以我们正是出于对法律的敬畏以及对我们的合法权益捍卫的出发点，发起了这场知识产权诉讼。

简单介绍一下普源精电在知识产权保护方面的背景。普源精电从成立以来，我们就在知识产权方面非常重视。我们最早的专利可以追溯到 2000 年，包括 2000 年、2003 年、2006 年都有明显的专业的布局。在 2006 年我们申请了 19 件专利，2007 年 10 件专利，在 2009 年我们当年达到了 42 件专利，到 2010 年，公司仅示波器专利就突破了 100 件，且绝大部分均为发明专利。这些都是普源精电在早

期做出的重要的一些专利成果和对知识产权的保护。我们在历史上也发起过一场知识产权的诉讼，是对安泰信公司的知识产权诉讼，中间经历过一些波折，但知识产权的正义不会缺席，最终我们取得了胜诉，安泰信公司当年赔偿了我们 30 万元。之后我们更加把所有的精力专注于核心技术突破，包括在自研芯片上的布局，我们目前也进入了整个相关成果的收获期，知识产权红利可以通过我们业绩看到。我们是知识产权侵权的受害者，普源精电拥抱竞争，但对严重侵权行为会积极用法律维权，在历史上仅发起过一次诉讼，最终胜诉。对于本次知识产权诉讼，我们做了充分的准备去捍卫法律的尊严。

我们可以明确告知的是这些涉诉专利涉及的是在售产品，因此相关侵权仍然在持续发生，相关产品包括数字示波器、函数/任意波形发生器、数字万用表等。所以我们期望投资人可以保持关注，我们也会按照上交所相关的信息披露的规定，适时给大家同步整个案件的进展。

公司有专门的知识产权、法务和专业律师团队来处理诉讼相关事宜，诉讼对公司本身的研发、营销、生产和经营没有其他影响。

Q：目前是否有对明年 13GHz 数字示波器的出货量预计？明年这款新品我们目标预计会做到多少收入规模？

A：从我们目前沟通的情况来说，客户是非常积极的。13GHz 数字示波器覆盖的应用在全球有接近 30 亿的市场空间，在中国有 10 个亿左右的市场空间。客户目前最关注的点在于我们产品的性能、功能和应用等基本盘，另外一方面是产品的定价和可获得性。客户对我们整个产品有比较高的期待，我们预计明年销售收入至少有千万级的金额体量。

Q：5GHz 数字示波器今年爬坡大概能达到什么位置？这个品类爬坡到成熟期一般需要两到三年吧？

A：我们认为这种高端产品的爬坡周期大概 3-5 年，会达到一个峰值，所以我认为明年还会呈现高速上升的状态，我们预测明年会有 100% 以上的同比增长。

从一个产品对客户的认知来看，是一个循序渐进的过程，3-5 年的爬坡周期是依据我们过往的经验给出的。我们在过去发布了多款高端产品，以 2GHz 带宽

数字示波器为例，普源精电在 2019 年就已经发布了相关产品。所以从 2019 年至今，已经销售了 4 年，该产品系列依然保持 60% 以上的增速。如果增速在 20% 以内，我们认为是自然增长，如果增速超过 50%，我们认为就是快速爬坡。

Q：就刚提到这个专利诉讼，然后简单追问两个问题，第一个是十几年前我们和安泰信公司的诉讼，当时的背景是知识产权保护并不是很完善，最后虽然诉讼结果是安泰信公司这两款产品停止销售，但赔偿只有 30 万元，整个诉讼也拖了 3 年，比较曲折。想请教一下就是现在我们对这个知识产权保护相比十几年前有哪些变化，然后在这个节点去看，这个诉讼的这个必要性有多强。另外一个小问题就是这种专利诉讼对我们品牌建设是不是也有一些正向的这个影响？

A：关于您的第一个问题，首先您关注到的我们当年跟安泰信公司的知识产权诉讼，其实坦白讲，那是普源精电第一次诉讼，也是历史上唯一一次，打的应该说非常辛苦。当年知识产权法律保护和现在的相比也有本质的区别。对于我们来说，其实现在知识产权诉讼和之前最大的不一样是整个社会对于知识产权认知和重视程度显著提高。其次，我们通过上一次知识产权的诉讼，积攒了很多经验，但整个专利诉讼确实不容易，也请大家放心，普源精电在这个方面一定是非常严谨的。我们也看到了安泰信败诉之后，数字示波器就完全停止销售。

从我们的整个品牌角度来说，打赢一场严重侵权的知识产权官司，毫无疑问是对普源精电知识产权维权和品牌提升的重要成果，对行业也会产生非常正向和积极的引导，对公司内部付出智慧和努力的研发人员也有正向的激励作用。我们认为在知识产权角度，任何一个行业如果失去了这种吹哨的机制，大家都因为知识产权诉讼难打而放弃了对知识产权本身的维权行动，那可以说是对知识产权法律法规的一种漠视和无奈。

Q：请问领导 33GHz 带宽的产品有一个什么样的时间规划？

A：33GHz 数字示波器已经在公司未来产品路标中，我们在发布完 13GHz 数字示波器之后，会在恰当的时候更新 33GHz 的一些进展。任何的技术迭代，每一步往前的突破都是需要一定的周期的。大家可以看到普源精电在过去几年基于集成电路的研发创新能力建立之后，突破的速度是在加快的。从 2017 年发布“风

風座”，到 2019 年很快推出 2GHz 带宽，再到 2021 年推出 5GHz 带宽，再到 2023 年，我们很快推出 13GHz 带宽，这个几个台阶的跃升绝对是目前业界领先的。纵观过往，行业头部公司平台级的突破通常的周期是 5 年左右，目前普源精电的高端产品突破周期在显著提速，在国产品牌中的先发和技术优势持续强化。

Q: 请问公司在频域产品的规划？

A: 首先给大家一个信心，我们在微波射频领域一定会有核心技术的突破和重量级产品的发布。普源精电在微波射频仪器布局是国内较早的，我们的研发团队，包括我们核心技术人员在业内也是非常资深的专家，也拥有目前上市公司领先的销售金额。目前，我们正瞄准国际最先进的技术发展趋势，通过器件、芯片、模块，以及薄膜厚膜工艺的创新，建立我们在该领域的技术差异化优势，与国外头部公司形成显著竞争力。目前积累的客户、应用会帮助我们更好的实现未来的业绩增长，进一步加强公司在微波射频市场的统治力。

Q: 我想再请教一下我们现在 DHO 高分辨率数字示波器的进展，我们四季度接单包括生产的情况现在是什么样，谢谢。

A: 自第三季度正式发货以来，DHO 系列销售呈持续上升趋势，助力公司营收和毛利率提升，目前 DHO 系列在包括企业、电商、教育、研究所、核心大客户均产生批量订单，同时也收获了客户积极的反馈，对明年 DHO 系列整体的飞跃增长奠定了良好的基础。

Q: 我们之前沟通的时候好像有讲过，因为新产品还在爬坡的阶段，是不是可以理解说像明年的一季度可能通常来说是一个淡季，但因为它有一个新品爬坡的这样的一个作用，是不是能好于这个我们平常的一个季节性的表现？

A: 您的这种推断我觉得是科学的。以 DHO 系列高分辨率数字示波器为代表的本年度新品，正处于快速的爬坡阶段，对明年第一季度会有积极的业绩拉动作用。同时我们也可以看到，在今年第三季度，公司数字示波器产品线营收同比增长 51.36%；一至三季度，公司 5GHz 带宽旗舰级数字示波器 DS70000 系列同比增长 1,165%，呈现快速增长趋势，销售金额已达到去年全年销售金额的 394.66%。

公司 2GHz 带宽数字示波器 MS08000/R 系列同比增长 63.66%，自发布以来连续三年均保持高速增长。明年叠加 13GHz 数字示波器发布带来的市场影响力后，第一季度公司业绩成长将进一步得到提速。

附件清单（如有）

无

日期

2022 年 11 月 12 日-2022 年 11 月 30 日