

证券代码：688337

证券简称：普源精电

普源精电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-022

<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 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>现场交流： 云杉常青基金、湘财基金、太平基金、施罗德基金、申万证券上海延长中路营业部、上海人寿、留仁资产、交银施罗德基金、工银瑞信、晨晓投资、贝莱德基金、安信计算机、WT、Brilliance、安联投资、华安基金、中欧基金、弘毅远方、交银施罗德</p> <p>线上交流： 东财证券、众行远私募、中邮人寿保险、中银资管、中银三星人寿、中银基金、中银国际证券股份有限公司资产管理部、中信证券资管部、中信建投资管、中信建投基金、中海基金、中国人保资产管理股份有限公司、中国互联网投资基金管理有限公司、浙商资产管理有限公司、浙江九章资产管理有限公司、招商信诺、招商基金、长江资管、长江养老、长城财富保险资管、长城财富（保险）、长城、云南省产业投资基金有限责任公司、元太资本有限公司、友邦资产、永诚资产、益民基金、易米基金、易方达基金、养生堂有限公司、鑫元基金、鑫岚投资、谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司、西南</p>

证券证券投资部、西藏东财基金管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、西部电子、五矿国际信托有限公司、五地投资、天治基金管理有限公司、泰康资产管理有限责任公司、太平资产管理有限公司、石峰资产、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳前海湓沣资本管理有限公司-湓沣稳健二号私募证券投资基金、深圳前海固禾资产管理有限公司、深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）——连丰私募基金、深圳厚伟润成投资发展有限责任公司、深圳旦恩先锋投资管理有限公司、申万菱信、申万机械、申万宏源证券有限公司、上海中域投资—中域津和 5 期私募证券、上海远策投资管理中心（有限合伙）、上海银湖资产管理有限公司-银湖 2 期私募证券投资基金、上海泰旻资产管理有限公司、上海留仁资产管理有限公司、上海领久私募基金管理有限公司—领久恒峰私募证券投资基金、上海景领投资管理有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、上海复星高科技（集团）有限公司、上海辰翔投资管理有限公司、山东融汇私募（投资）基金管理有限公司、厦门双泓元投资有限公司、厦门市智浩资产管理有限公司、沙钢投资控股有限公司、睿远基金管理有限公司、睿扬投资管理有限公司、瑞达基金、趣时资产、璞远基金投资有限公司、平安资产管理有限责任公司、鹏华基金、诺德基金管理有限公司、农银汇理基金管理有限公司、明世伙伴基金管理有限公司、民生证券研究院、民生机械、美市、犁得尔私募、聚鸣、金建（深圳）投资管理中心（有限合伙）-EDS、江西彼得明奇资产管理有限公司、建信养老金管理有限责任公司、建信保险、嘉实基金、混沌投资、汇泉基金管理有限公司、汇鸿汇升（上海）资产配置中心、华夏基金、华夏财富、华泰柏瑞基

金管理有限公司、华商基金、华美国际、华富基金、华安基金管理有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、红土创新基金、弘康人寿保险股份有限公司、横琴人寿、珩生资产管理（上海）有限公司、恒越基金管理有限公司、杭州巨子私募基金管理有限公司、海通证券财富管理部、海南拓璞私募基金管理有限公司-拓璞海跃成长私募证券投资母基金、海富通、国元证券自营、国信证券-资产管理部、国信证券金融市场总部、国投瑞银、国泰基金、国寿安保基金管理有限公司、国金证券股份有限公司上海证券资产管理分公司、国海专精特新、广州汽车集团股份有限公司、广东惠正投资管理有限公司、光大保德信基金、工银瑞信、格林基金、富国基金管理有限公司、富敦投资管理有限公司、富安达基金管理有限公司、复星保德信人寿保险有限公司、泮谊投资、方正证券股份有限公司、方正富邦基金、东方自营、东方基金、东方阿尔法基金管理有限公司、道至投资、大家资管、创金合信基金、翀云投资、晟盟资产、财通资管、博时基金、碧云投资、贝莱德、北京禹田资本管理有限公司-禹田丰收五号私募证券投资基金、北大方正人寿、巴沃资产、安信计算机、yuanhao capital、YIHENG CAPITAL PARTNERS LP、WT、UBS O' Connor Ltd、TEMASEK FULLERTON ALPHA PTE LTD、POLYMER CAPITAL MANAGEMENT (HK) LIMITED、LONGLI OVERSEAS INVESTMENT LIMITED、LiZen Asset Management Limited- Cygnus Global Equity Fund SPC KING TOWER CHINA GROWTH FUND CO., LIMITED、Green Court Capital、FIL Investment Management (Hong Kong) Limited、E Fund Management Co Ltd、CPE 源峰-中信产业投资基金管理有限公司、CCB AM、Brilliance

	Capital、BOYU CAPITAL EQUITY STRATEGY 2014, LIMITED、Anatole Investment、中邮证券自营、 财通基金、中信保诚基金、国华人寿基金、华能信托、 海通证券资管、博普科技、玖润投资、国海富兰克林
时间	2022 年 11 月 30 日-2023 年 1 月 6 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员 姓名	总经理、董事会秘书、财务负责人 王宁 首席战略官（CSO） 程建川 ¹
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、公司经营相关问答</p> <p>Q：能否介绍一下三季报后的经营情况，包括最近防疫政策变化，是否会对整体年末的销售造成影响呢？</p> <p>A：三季报以后公司一切经营情况正常有序，防疫政策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 DHO 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。目前看第四季度的营业收入和净利润均呈现良好的趋势，相关指标同比与环比均有望实现预期增长，达到公司单季及年度最好水平。</p> <p>Q：最近的财政贴息贷款政策对于高校仪器采购的扶植政策对于公司是否有影响？</p> <p>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 2022 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</p>	

¹ 自 2022 年 12 月 29 日，程建川先生担任公司董事会秘书，具体情况请参阅公司公告。

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。

从公司视角来看，本次教育贴息将主要偏重于高端仪器的采购，且并未限定为国产仪器，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。根据第三方平台公布的高校招标采购中标统计，公司已获得数千万订单，金额在国内厂商中处于优势地位。我们认为扩大教育领域投资不是短期的政策，而是持续数年的阶段利好。公司电子测量仪器营业收入和国内教育行业收入基数相对较大，且不同高校的订单获取-发货交付-收入确认时间跨度存在差异，从数周到数月不等，因此教育领域的订单增量对公司当期整体业绩拉动有限。

Q：公司产品下游客户分布如何？各行业下游客户订单稳定性和能见度如何？

A：工业客户占 60%，教育客户占 25%，研究所客户占 10%。其他占 5%。工业里面第一大行业为通信，在新能源和半导体行业也有非常充沛的成长动能。未来在消费类电子的高速接口测试方向上会产生新品的成长赋能。

在订单能见度方面，教育和科研客户的订单能见度相对较高，因为教育和科研行业是典型的政府采购方式，会有全面的采购预算和招投标环节；工业客户在采购流程方面各有特点，往往集团公司或战略客户具备完善的供应商准入、框架采购策略，对公司的订单能见度较高。一般企业和小微客户订单能见度相对较低，采购流程也更加简洁。

Q：公司全球各个主要市场的特点如何？未来各市场占比将会发生何种变化？

A：首先公司在全球各个主要市场的共同特点是市场渗透率均有较大的增长

空间，持续的产品技术创新、全球化品牌营销和本地化服务支持可以帮助公司在各个市场提升市场竞争力。目前公司产品在中国本土市场的竞争优势较强，一方面受益于成熟的国内直销/大客户销售团队的布局，另一方面作为国内电子测量仪器头部厂商充分受益于国产替代政策；北美市场是世界最大的电子测量仪器市场，同时也是各个头部厂商竞争的主战场；欧洲市场的特点是多个国家、多民族，公司在欧洲市场的主要策略是从以德国子公司为中心逐步向多点本土化推进，加强主要欧洲国家员工的本地化部署。以 2021 年为例，公司国内销售占比 50%，欧洲市场销售占比 21%，北美市场销售占比 17%，其他市场销售占比 12%。

公司预估未来几年国内市场销售增速将快于海外整体增速，海外新兴经济体同样具备快速增长的动能。

Q：未来公司有股权激励的打算么？

A：上市之后股权激励工具变得更加多元，所以公司肯定会充分利用资本市场给我们带来的良好契机，加速企业的成长和发展。但是后续的股权激励规模和股权支付费用不会像上市前那么突出。2022 年我们大概 5000 多万股份支付费用，2023 年还有 1000 万左右股份支付费用，上一期股权激励政策对公司人才保有和业绩成长已取得有效成果。公司始终将人才招募、培养和发展作为公司的核心，也会通过不同阶段的多元化激励保障人才和公司的共同成长。

Q：公司 2023 年经营目标如何？

A：公司坚持通过持续稳健的研发投入确保技术领先优势，也会同时考虑经营发展和研发投入的平衡。之前公司已经传递过中期经营的关键目标：营收年均增长率 30%以上、高端产品销售增长率 60%以上、毛利率达到 60%、人均销售额达到 25 万美金、净利率达到 20%以上。公司研发费用在近年将保持高投入水平，以保障公司在募投项目开展、研发中心扩建及新技术平台创新方面的成果兑现。

Q：公司未来发展规划如何？

A：公司以“技术+市场”双轮驱动作为自身发展的核心战略。一方面突破核心技术，通过硬核强基工程，建立并强化芯片、硬件、算法、软件等核心技术优

势。另一方面满足市场需求，以解决方案为中心，面向通信、半导体和新能源等科技前沿赛道，为客户提供芯片级、模块级和系统级多层次综合解决方案。

在核心技术方面，2023年我们将继续贯彻执行公司的底层逻辑，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。2023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。

2023年公司还将在解决方案、应用软件及现场测量仪器方面多点进行部署，依托公司在上海临港投资的“上海研发中心工业现场测量仪器产业园项目”，为客户提供多层次、系统级解决方案。

Q: 探头和应用软件的多样性对于公司未来发展有何作用？

A: 探头与数字示波器主机的关系类比于传感器与心电图检测仪的关系，是密不可分的。以探头为主的选附件是电子测量仪器测试方案不可缺少的组成部分，包括无源探头、有源探头、电流探头、高压差分探头、逻辑探头等分类。通过匹配不同类型的探头，下游客户可以完成复杂多样信号的观测，极大的拓展相关应用领域。

公司在软件和系统解决方案方面亦有全面的布局，目前公司研发端人才储备软件工程师比例较高。以“客户及解决方案为中心”和“技术+市场”双轮驱动是公司的重要战略，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。

二、公司产品相关问答

Q: 能否分享一下公司未来各产品线的发展路线图?

A: 我们一直在强调的一个逻辑是“西瓜和芝麻”的问题，就是不能“丢了西瓜，捡了芝麻”。到 2023 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 2023 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，也就是把“西瓜”做好，这样也能够整体拉动我们的微波射频类、直流精密和电源产品的研发与销售。

Q: 公司对即将推出的 13GHz 数字示波器有何展望?

A: 我们认为 13GHz 数字示波器的推出，将为公司触达示波器整体市场的近 50%，且为公司品牌声誉、技术架构和产品应用均带来全新贡献。13GHz 带宽数字示波器可以广泛应用于高速接口测试，如 USB、PCI Express、HDMI、MIPI、Ethernet、DisplayPort、Thunderbolt 等一致性分析，也会包含 DDR、SATA、SFP+ 等物理层测试，应用领域全面扩展，对于公司在通信、消费类电子、半导体等行业应用会有显著的提升。

普源精电历来重视行业标准的制定，我们本身就是电子测量仪器中国标准化委员会的委员单位，也在致力于国家标准的推广；公司同时也是国际总线标准 LXI 联盟会员，积极参与国际标准的制定和认证工作。

受益于 10GHz 以上高端数字示波器的国产先发优势和国产替代政策，结合充分的技术创新和客户积累，公司对于 2023 年全新技术平台的 13GHz 产品销售持乐观态度。同时，13GHz 数字示波器为公司带来的品牌声誉也将会进一步促进公司电子测量仪器产品的销售。

Q: 公司 2022 年高端数字示波器（2GHz 及 5GHz）销售情况如何？未来趋势如何？

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，2022 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。

我们预估 2022 年全年 2GHz 和 5GHz 数字示波器销售金额能够超过 1 亿元。我们预估 2023 年高端数字示波器将进一步高速领跑业绩提升。

Q: 请教一下现在 DH0 高分辨率数字示波器的进展。

A: 公司 DH0 系列数字示波器品 2022 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。

2022 年 4 个月内，DH0 系列高分辨率数字示波器订单金额已达数千万元，产品发布后得到市场的广泛认可。随着公司对中低端产品全面使用 12bit 技术进行替代升级，在 2023 年，公司高分辨率数字示波器在市场上将大有可为。

Q: 公司一直强调“差异化”竞争优势，请问如何理解所谓的“差异化”竞

争优势？

A：原始创新是我们的本质，“Make Difference”是我们的外延表现。一旦有差异化，就会在高端舞台上拥有各自粉丝，拥有各自更擅长的领域和更好产品的覆盖。产品力的竞争是强势的，产品力一定程度上代表了公司的高端和价值，所以通常不打价格战。但如果是做低端产品，是“拿来主义”，用的都是通用芯片，大家都共用一套技术，那就意味着一定会打价格战，难以支撑行业真正的战略发展需要。类比于搭积木，当公司掌握积木的底层设计能力时，就能够随心所欲定制出异形且多元的积木类型，这种定制积木难以被模仿，具有很高的差异化壁垒；而如果不自主掌握积木设计能力，则只能采用市场上标准且有限的积木造型，最终的产出势必是同质化的，创新有限，难免红海竞争。

创新带来的差异化是一个底层逻辑，不仅仅体现在产品和技术层面，还包括从观念、理论、系统到行动的创造革新与进步发展的过程。创新无处不在，从战略、商业模式、组织，观念、标准、业务流程、工艺流程、供应链管理、财务核算、客户服务到系统平台等的创新，都是公司的创新舞台和机遇。

附件清单（如有）

无

日期

2022年11月30日-2023年1月6日