

普源精电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<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>现场交流： 安信计算机、浙商基金、东方证券自营、野村资管、正圆投资、杭实资管、金元顺安、朱雀投资</p> <p>线上交流： AIIM Master Fund、CCB Trust & CCBT Securities、Centerline、CLOUDALPHA MASTER FUND、CPE 源峰-中信产业投资基金管理有限公司、Elephas、Gopher Asset Management、Green Court Capital、HEL VED CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、JU Capital、LIU MIAO、Power Pacific Equities Ltd、The Trustees of Columbia University in the City of New York、安信基金管理有限责任公司、安信计算机、宝盈基金管理有限公司、北京高信百诺投资管理有限公司、北京国际信托有限公司、北京和聚投资管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、北京乐瑞资产管理有限公司、北京清和泉资本管理有限公司-清和泉价值进取私募证券投资基金、北京颐和久富投资管理有限公司-颐和7期私募证券投资基金、北京禹田资本管理有限公司-禹田丰收五号私</p>

募证券投资基金、博时基金管理有限公司、昌都市凯丰投资管理有限公司-昌都资管 2 号私募基金、乘是资产、淳厚基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、丹羿投资、德邦证券资产管理有限公司、东北证券股份有限公司（自营）、东财汽车、东方证券自营-投研、东海基金管理有限公司（筹）、敦和资产管理有限公司、富舜投资(PEGASUS)、个人投资者、古木投资、光大保德信基金管理有限公司、国金机械、国联电子、国盛机械、国泰基金管理有限公司、国元证券自营、国正资产管理有限公司、海创基金管理有限公司、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、合生創展投资有限公司、珩生资产管理（上海）有限公司、弘毅投资管理（天津）（有限合伙）、华安财保资产管理有限责任公司、华安基金管理有限公司、华安计算机、华宝基金管理有限公司、华创证券自营、华美国际投资集团有限公司、华商基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、华西机械、华夏基金管理有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司、华鑫电子、汇华理财 Amundi BOC Wealth Management、汇添富基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、建信保险、建信人寿保险有限公司、江西彼得明奇资产管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、进化论资产、李建光、龙赢富泽资产管理(北京)有限公司、民生通信、明世伙伴基金管理（珠海）有限公司、明亚基金、南方基金管理有限公司、宁波保税区智望合萃投资管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、平安证券、企业年金专户_长江养老保险股份有限公司、秦平、仁桥（北京）资产管理有限公司、厦门市智浩资产管理有限公司、厦门原点投资有限公司、上海常春藤资产管理有限公司、上海大正投资有

限公司、上海顶天投资有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、上海恒穗资产管理中心（有限合伙）、上海混沌投资（集团）有限公司、上海健顺投资管理有限公司、上海景林资产管理有限公司、上海景领投资管理有限公司、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、上海留仁资产管理有限公司、上海名禹资产管理有限公司—名禹大道港股通私募证券投资基金、上海勤远投资管理中心（有限合伙）—勤远动态平衡6号私募证券投资基金、上海拓璞投资管理有限公司、上海天猊投资管理有限公司、上海雪石资产管理有限公司、上海银叶投资有限公司、上海中域投资—中域津和5期私募证券、上海紫阁投资管理有限公司—紫阁同爽2号私募证券投资基金、上投摩根基金管理有限公司、上银基金管理有限公司、深圳旦恩先锋投资管理有限公司、深圳多鑫投资管理有限公司、深圳厚伟润成投资发展有限责任公司、深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）——连丰私募基金、深圳市明达资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市优美利投资管理有限公司、拾贝投资管理（北京）有限公司、苏州工业园区元禾重元股权投资基金管理有限公司、太保资产、太平资产管理有限公司（太平保险资管）、泰康资产管理有限责任公司、天风电子、天弘基金管理有限公司、同泰基金管理有限公司、彤源投资、西安瀑布资产管理有限公司、西部电子、西南机械、西南证券高端装备制造组、西南证券证券投资部、溪牛投资管理（北京）有限公司、谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司、新思哲 New Think、信达军工中小盘、信达证券、兴合基金、兴业基金管理有限公司—原 EDS 转出、兴业银行股份有限公司、镛泉资产、由榕资产、元太资本

有限公司、招商基金管理有限公司、招商银行股份有限公司（重要银行客户）、招商证券资管部、浙江旌安投资管理有限公司、浙江旌安投资管理有限公司作为管理人代表旌安投资-招享混合策略 1 号私募证券投资基金、浙江九章资产管理有限公司、中安汇富、中船财务有限责任公司、中国国际金融股份有限公司、中国人保资产管理股份有限公司、中金公司资产管理部、中融鼎（深圳）投资有限公司-华南、中融信托-朱雀 12 期、中泰证券股份有限公司自营部、中信机械、中信建投证券股份有限公司、中信建投资管、中兴汉广（北京）投资管理有限公司-中兴汉广执中 2 号私募证券投资基金、中邮理财有限责任公司-活动客户、中邮人寿保险股份有限公司、中再资产管理股份有限公司、紫金矿业集团资本投资有限公司、博普投资

北京金百镭投资管理有限公司、分公司高净值客户、风和投资、国富人寿保险股份有限公司、国金证券股份有限公司、国泰君安、国泰证券投资信托股份有限公司、杭州久盈资产管理有限公司、杭州凯岩投资管理有限公司、华安基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、嘉实基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、建信理财有限责任公司、交银施罗德基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、青岛民和德元创业投资管理中心（有限合伙）、上海晟盟资产管理有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、上海趣时资产管理有限公司、深圳博普科技有限公司、深圳前海旭鑫资产管理有限公司、深圳瑞信致远私募证券投资基金管理有限公司、深圳市凯丰投资管理有限公司、深圳市鑫源瑞资产管理有限公司、苏州君榕资产管理有限公司、太

平基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、中荷人寿保险有限公司、中银基金管理有限公司、重庆国际信托股份有限公司

Elephas Investment、PinPoint 上海保银投资管理、安徽安粮兴业有限公司、八骏投资、鲍尔太平有限公司、北京泓澄投资管理有限公司、北京衍航投资管理有限公司、碧云资本、财通证券股份有限公司、创金合信基金、大家资产管理有限责任公司、大朴资产淡水泉（北京）投资管理有限公司、德邦基金管理有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、东吴人寿保险股份有限公司、东兴证券、度势投资、富国基金管理有限公司、工银安盛资产管理有限公司、工银瑞信基金、光大证券股份有限公司、广发证券自营、国华兴益保险资管、国金资管、国信证券、國泰投信投资部、杭州兴健资产管理有限公司、华宝基金管理有限公司、华富基金、汇安基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、混沌投资、建信保险资产管理有限公司、进化论资产、景顺长城、景泰利丰资产管理有限公司、玖歌投资、凯石基金管理有限公司、陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司、路博迈、民生加银基金、民生信托、南京证券、农银汇理、平安证券股份有限公司、仁布投资、瑞达基金管理有限公司、睿新（北京）资产管理有限公司、上海方物私募基金管理有限公司、上海纺织（集团）有限公司、上海歌汝私募基金管理有限公司、上海弘尚资产管理中心（有限合伙）、上海混沌投资（集团）有限公司、上海领久私募基金管理有限公司、上海庐雍资产管理有限公司、上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙）、上海尚雅投资管理有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、上海汐泰投资管理有限公司上海煜德投资管理中

	心（有限合伙）、上海兆天投资管理有限公司、上海正心谷投资管理有限公司、上海中金资本投资有限公司、申万宏源证券有限公司（资管）、深圳聚鸣投资管理有限公司、深圳市东方马拉松投资管理有限公司、深圳市前海旭鑫资产管理有限公司、施罗德投资管理（香港）有限公司、世诚投资、万向信托股份公司、西安玖润投资管理有限公司、西安瀑布资产管理有限公司、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、兴证证券资产管理有限公司、易米基金、银华基金、英大保险资产管理有限公司、长城人寿保险股份有限公司、正心谷资本、中航基金管理有限公司、中荷人寿保险有限公司、中金公司（资管）、中欧基金、中信建投证券、中信建投证券股份有限公司（资管）、棕榈湾投资
时间	2023年1月9日-2023年1月30日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书&首席战略官 程建川 证券事务代表 刘昊天
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、2022年度业绩预告说明会</p> <p>普源精电自从2022年上市以来，在通用电子测量仪器赛道中获得了机构投资者和资本市场的高度关注。</p> <p>2022年全年，公司取得了预期的业绩成果。在营业收入方面，2022年年度实现营业收入62,496.00万元至63,945.00万元，与上年同期相比，将增加人民币14,101.82万元至15,550.82万元，同比增长29.14%至32.13%；在归母净利润方面，2022年年度实现归属于母公司所有者的净利润8,951.04万元至9,610.59万元，与上年同期相比，将增加人民币9,340.81万元至10,000.36万元，公司实现由亏转盈；在扣非净利润方面，2022年年度实现扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润4,541.35万元至5,078.50万元，与上年同期相比，将增加人民币6,739.95万元至7,277.10万元。</p>	

公司依靠良好的经营管理体系应对复杂的疫情及外部环境变化，始终将关键核心技术牢牢掌握在自己的手中。2022年第四季度，公司营收同比及环比均实现了40%的成长，在公司人力增加的背景下，依靠高端产品的拉动及经济型产品的新品替代策略，公司毛利率环比和同比均实现显著提升，这也有力的拉动公司净利润在当季度实现了超预期增长。

公司坚持自主研发技术创新，攻克关键核心技术壁垒，推行高端仪器发展战略，实现经营业绩稳健提升。本期业绩增长主要原因说明如下：

1. 原创技术红利释放。本报告期内，公司通过自主研发并拥有核心知识产权的新技术平台数字示波器，持续扩大品牌影响力及市场占有率；

2. 高端产品持续拉动。本报告期内，公司高端数字示波器及任意波形发生器为代表的高端产品销售收入快速增长，增长率达到约98%，同时进一步提升公司毛利率水平；

3. 直销业务快速发展。本报告期内，公司大客户及终端销售直销模式部署取得显著成果，销售收入增长率达到约73%，公司在核心客户拓展及高端产品直销能力建设方面取得长足进步；

4. 国产替代政策助力。本报告期，依托国产领先的品牌、技术和营销优势，公司通过高端产品突破和自研技术转化提升市场份额，国内销售收入取得快速增长，增长率达到约46%，本土化优势得到进一步展现。

Q：2022年度业绩预告净利润超预期，请问是费用下降的原因还是高端产品带动的毛利率提升的原因？

A：首先，净利润增长的根本动能还是来源于高端产品占比提升带来的毛利率提升。以公司5GHz数字示波器和5GHz任意波形发生器为例，毛利率都远远高于公司平均毛利率。

其次，在费用方面，公司并没有采取保守的控制手段。研发费用方面，公司持续保持高投入。2023年公司还将会延续这种投入强度，包括研发人员扩招、上海及西安研发中心建设投入、募投项目投入等；营销费用和管理费用方面，投入的绝对值还在持续增长，但其投入增速会慢于收入增速，因此费用率将会有所下降。

综上，公司净利润超预期的根本原因还是来源于公司技术红利在产品端的持续释放，高端及新品毛利率均有效拉动公司整体毛利和净利润的提升。

Q：公司在业绩预告公告中强调直销的布局，请问公司目前直销团队建设的情况如何？

A：直销布局与公司高端产品及解决方案销售密不可分，也是满足客户复杂且多样的测试测量挑战需求的必然选择。其根本原因是随着高端产品推出，客户不仅仅只需要一个产品，更需要一个整体综合性的解决方案。传统的经销模式难以满足客户需求，且通常直销产品的单值较高、销售难度较大。比如公司 DS70000 系列 5GHz 带宽数字示波器，单价达到 20 万元左右，而今年春季将要发布的 13GHz 数字示波器成套单价将会达到百万元级别。在此端市场，相对于低值仪器产品，客户的采购和决策模式都有显著变化。因此在这个市场想要从国外行业领导者手中获取市场份额，不仅要在技术上做到“打铁自身硬”，更需要通过差异化优势给客户带来超值的测试测量体验。直销模式与经销模式各有侧重，相辅相成，对于公司整体营销会有显著促进作用。

公司从 2018 年就开始进行直销布局，通过专业的销售和技术支持团队连接客户，在高端产品和战略客户两个方向上取得了显著的成果，直销占比已经达到约 30%。未来公司将持续加强在国内的终端销售团队和大客户销售团队建设，同时在欧美日及新兴经济体国家和地区逐步完善直销团队，以配合公司高端产品及解决方案在全球的销售与部署。

Q：2022 年第四季度公司新品对收入的贡献情况如何？

A：第四季度公司新品销售非常喜人，同比增长 180%，环比实现了 60% 的增长。对于大家比较关注的 5GHz 数字示波器及 DH0 系列高分辨率数字示波器，均实现了预期的销售目标。DH0 系列产品的订单金额要高于收入确认的金额。

Q：公司去年年中面临的物料短缺情况是否有所好转？

A：去年年中公司面临阶段性物料短缺情况，公司采用短期现货采购，长期新产品替换老产品的策略进行。公司存在如 DS1000、DS2000 系列等 8bit 经济型

老旧产品，销售时间已经达到 10 年以上，综合毛利率远低于公司平均水平。全新的 DHO 系列 12bit 高分辨率数字示波器不仅在性能上全面优于老旧产品，且物料供应充足，毛利率也更具优势，对公司 2022 年业绩成长起到了有力的支撑作用，从这个角度来看，公司面对阶段性物料短缺的策略是较为成功的。2023 年短期内物料短缺的影响会越来越弱。

Q: 公司 DHO 系列高分辨率数字示波器的销售主要来源于国内还是海外？

A: 公司 DHO 系列高分辨率数字示波器销售国内海外齐头并进，已经得到了全球客户的广泛认可，从接单情况来说也符合公司销售预期。12bit 数字示波器技术如果类比于 4K 液晶电视，4K 相对于 2K 技术，更符合客户的观看需求。而 4K 的液晶电视价格若降至 2K 价格甚至更低，则市场端替代作用和增量需求将非常显著。公司通过最新自研技术将 12bit 数字示波器的价格降到 8bit 的主流区间，对于市场是具有重要积极影响的。12bit 意味着量化误差更小，噪声更低，清晰度更高，波形的颗粒感更小，在短期已经建立了相对于 8bit 的差异化且不对称竞争优势。该产品面临的市场机会是非常可观的，销售会持续且快速成长。

Q: 公司 5GHz 高带宽数字示波器销售趋势也非常好，请问客户对于该产品最满意的是哪一点？

A: 公司旗舰级数字示波器 DS70000 在核心指标、客户体验和易用性上均具备较高的竞争优势。

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: 请问第四季度的疫情对于公司的运营是否产生影响？

A: 经评估，疫情全面放开并未对公司生产和发货产生显著影响。公司精益工厂的自动化程度逐年提升，已引入工业机器人、协作机器人和 AGV 无人搬运车参与产品测试、微组装、厂内物流等生产制造场景，降低了对人力的依赖，提升了公司制造端疫情应对能力。面对多变的外部环境因素，公司持续打造业务连续性管理体系，并全面开展数字化经营管理，形成对突发事件预警、应对、处置、恢复的整体策略，提升多风险应变能力，保障企业经营发展的可持续性。

Q: 请问公司领导对 2023 年全年做一个展望

A: 新年已经来了，我们相信兔年对于中国应该是机会大于挑战的一年。在电子测量仪器行业，越来越多的上市公司以及准上市公司都会给我们板块带来持续的热度和积极的影响。

回归一下，电子测量仪器本质是属于工具类产品，帮助工程师去解决科技难题。我们的产业是一个“成就科技探索”的产业，而科学测量的高度往往与我们人类科技进步又是密切相关。没有现代测量，就不会有真正的现代科学。

我们一直坚持的这种自主研发的这种底层发展逻辑，是一条难而正确的路，也是最根本的发展之路。我们有研发、销售、采购和生产的合作伙伴，但对于普源精电来说，关键核心技术把握在自己手里，去真正实现“打铁自身硬”，是我们不变的追求。

展望 2023，伴随着一系列新品以及更多元化产品布局，公司将用更好的业绩回报投资者。在整个的公司经营层面，随着公司上海临港园区的投入使用，以及在西安研发中心的建设，在 2023 年会继续脚踏实地、稳扎稳打。

二、公司其他交流相关问答

Q：公司 13GHz 数字示波器预计什么时候发布？公司 13GHz 数字示波器有何竞争优势？海外如何推广高端仪器？

A：产品会在 2023 年春季发布，预计第二季度就会产生销售收入。由于其采用全新技术平台，与公司 5GHz 数字示波器平台有实质性提升，也会为公司更高带宽数字示波器的打下坚实基础。

公司 13GHz 数字示波器的竞争优势如下：1. 在同等带宽下，能够在综合性能技术指标达到国际领先；2. 在同等性能下，具备显著的差异化和价值优势；3. 在通信、半导体及消费类电子下游应用领域提供广泛的测试解决方案。

高端仪器在海外推广，可以从既有的 2GHz 和 5GHz 数字示波器的推广中得到宝贵的营销经验。公司 2GHz 数字示波器在海外销售已经有 3 年多，增长率仍然处于高位且 2022 年在海外也有数千万元的营收；5GHz 数字示波器在海外的推广也非常成功，在海外也已经实现了千万元级别的收入。相信未来 13GHz 数字示波器在公司过硬的技术、可靠的质量及围绕目标市场的营销布局的促进下，也将取得商业成功。目前公司在海外已经实现了一定规模的人员、技术支持和售后服务布局，是高端产品销售的重要保障。

Q：公司在自主研发方面的人才的积累和培养机制如何？

A：公司在自主研发方面的人才积累和培养方面颇有经验，这也与公司基因密切相关。公司是国内行业中稀缺的创始人毕业即创业的实体，公司创始人本身就是喜欢做 0-1 原始技术创新的工程师。公司在进行自研战略部署时，是没有捷

径可走的，唯有通过电子测量仪器设计原理的掌握，并通过持续的工程实践迭代，才能作出原始性创新。公司研发在“传帮带”机制和梯队人才培养方面已经取得了显著的成果。公司从校园招聘发掘高潜人才，并通过普源书院培养未来之星，自有人才体系和文化遗产是相关人才长期在普源精电从事电子测量仪器研发工作的内核动能。

Q：学生在上学时使用某个品牌的仪器会否对其工作以后购买公司仪器产生影响？

A：您说的类似于未来工程师计划，这个是公司非常重视的“院校计划”。但是这个逻辑是一个长周期的逻辑，需要在其工作进入重要岗位后效果才会显现，但并不妨碍普源精电拥有越来越多的粉丝群体。仪器的采购决策链是较为复杂的，一般昂贵的仪器需要审批到公司高层进行决策。因此在高校阶段加大市场投入并参与学生培养过程中，可以让大家在学生时代就熟悉公司品牌和产品，既体现了公司社会责任感，也实现了对未来工程师的播种。

Q：13GHz 数字示波器主机和选附件比例如何？

A：13GHz 数字示波器主机与软件/选附件的销售金额比例预测为 1:1，选件和软件是面向不同行业测试应用的必要选择，而探头等附件则是会产生重复购买的易耗品。在高端产品中，探头及各种软件、选件的销售是其重要组成部分。

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的影响如何？

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 2022 年经营情况更新及 2023 年战略规划安排如何？

A：2022 年整个财年来看，公司各项经营指标都达到了预期目标。2023 年公司将在如下四个方面进行发力：1. 高端仪器方面，公司 2023 年将会发布 13GHz 数字示波器，在公司的整个产品的战略当中是非常重要的第一步；2. 基于公司全新的技术平台，在多元化产品线推出优质新品，替代并提升市场占有率；3. 持续加大公司在研发及高端制造方面的投入，既包含上海与西安研发中心建设，也包含以募投项目为代表先进技术和产线投资，为公司未来发展作出保障；4. 营销方面，通过海外子公司进一步建设，将营销全球化深入目标市场。

附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 9 日-2023 年 1 月 30 日