

普源精电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-006

投资者关系 活动类别	<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 checked="" 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）
参与单位名称及 人员姓名	<p>苏州君榕资产管理有限公司、国海证券股份有限公司、青岛玖润投资管理有限公司、北京才誉资产管理企业(有限合伙)、阳光资产管理股份有限公司、上海留仁资产管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、南京证券股份有限公司、NTF Asset Management Limited、国盛证券有限责任公司、广发基金管理有限公司、物产中大集团投资有限公司、仁桥(北京)资产管理有限公司、上海领久私募基金管理有限公司、国信证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、上海秋阳予梁投资管理有限公司、德邦证券股份有限公司、华商基金管理有限公司、睿新(北京)资产管理有限公司、鞍钢集团资本控股有限公司、红杉资本股权投资管理(天津)有限公司、上海古木投资管理有限公司、东吴证券股份有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、中电科投资控股有限公司、太平养老保险股份有限公司、广州市圆石投资管理有限公司、深圳玖稳资产管理有限公司、北京澄明私募基金管理有限公司、西安瀑布资产管理有限公司、碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、海通证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、苏州君榕资产管理有限公司、西</p>

南证券股份有限公司、上海拾贝能信私募基金管理合伙企业(有限合伙)、国泰君安证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、深圳正圆投资有限公司、上海正心谷实业有限公司、西部证券股份有限公司、华商基金管理有限公司、上海元昊投资管理有限公司、上海域秀资产管理有限公司、横琴淳臻投资管理中心(有限合伙)、农银人寿保险股份有限公司、苏州众行远私募基金管理有限公司、郑州智子投资管理有限公司、招商证券资产管理有限公司、懿德财富(深圳)投资管理有限公司、西南证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、瑞锐投资管理咨询(上海)有限公司、武汉山水私募基金有限公司、磊亚投资顾问有限公司、太平洋证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、千合资本管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、上海翀云私募基金管理有限公司、陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司、上海秋阳予梁投资管理有限公司、上海恒复投资管理有限公司、上海玖鹏投资管理中心(有限合伙)、上海恒复投资管理有限公司、江苏瑞华投资控股集团有限公司、诺安基金管理有限公司、海南谦信私募基金管理有限公司、深圳前海乡嬛资本管理有限公司、建信理财有限责任公司、上海合远私募基金管理有限公司、广发证券资产管理(广东)有限公司、富国基金管理有限公司、相聚资本管理有限公司、招银国际资本管理(深圳)有限公司、中信证券股份有限公司、上海朴石投资管理合伙企业(有限合伙)、中国银河证券股份有限公司、上海丹羿投资管理合伙企业(普通合伙)、中国人寿资产管理有限公司、山东省鲁信投资控股集团有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、北京同德磐石资产管理有限公司、中国民生银行股份有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)、信泰人寿保险股份有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业(有限合

	伙)、宏利基金管理有限公司、上海南土资产管理有限公司、上海摩旗投资管理有限公司、淳厚基金管理有限公司、毕盛(上海)投资管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、上海贵源投资有限公司、青岛金光紫金股权投资基金企业、深圳市老鹰投资管理有限公司、宁波市若汐投资管理有限公司、工银国际融资有限公司、上海云汉资产管理有限公司、华夏基金管理有限公司、海南谦信私募基金管理有限公司、民生加银基金、博时基金、泓德基金、丹羿投资、沅谊投资、若川投资、枫润投资、平安基金、天弘基金、中金资管、递归私募、惠升基金、东海基金、信达澳亚、长盛基金、汇丰晋信、中银基金、东证资管、鞍钢资本、华夏未来、东吴证券、长江养老、国金证券、建信基金、泰康资产、大朴资产、浙商机械
时间	2023年10月31日-2023年12月5日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	总经理 王宁 董事会秘书 程建川 证券事务代表 吕妮娜
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、2023年前三季度业绩总览</p> <p>(一) 业绩总览:</p> <p>公司前三季度实现营业收入 47,275.29 万元, 同比增长 14.10%。前三季度, 公司的毛利率为 56.50%, 同比增长 4.62 个百分点, 其中数字示波器产品毛利率 59.34%, 同比提升 6.13 个百分点。公司 1-9 月的净利润为 6806.21 万元, 同比增长 35.75%, 扣除非经常性损益的净利润为 3,040.85 万元, 同比增长 74.15%。研发费用投入占比为 22.23%, 保持科技创新稳健投入。</p> <p>(二) 业绩亮点:</p> <p>1、公司前三季度净利润快速成长, 近三年同一维度对比来看, 公司盈利能力大幅提升。</p>	

2、公司前三季度毛利率提升明显，其中高端及自研核心技术平台产品对毛利率拉动显著。其中数字示波器产品的毛利率提升显著，今年二三季度以来，更是稳定在 60%以上，已成为公司高毛利产品线，未来趋势良好。

3、报告期内，搭载公司自研核心技术平台数字示波器产品的销售占比为 73.72%，同比提升 1.41 个百分点，同时旗舰数字示波器产品销售收入同比增长 37.64%，保持稳定增长趋势。

4、报告期内（Q1-Q3），公司新品销售收入为 9,846.05 万元，同比增长 123.54%；前三季度公司的新品销售收入占比已经达到 20.83%。

5、前三季度，DH0 系列产品的销售收入同比提升 217.50%。DH0 系列高分辨率数字示波器对于营业收入的拉动作用将在第四季度进一步强化。

6、报告期内，公司荣获第五批国家级专精特新“小巨人”企业及第二十四届中国专利金奖，这也是对公司技术创新贡献力和技术发明转化能力的重大肯定。

（三）经营展望：

1、DH0800/900 系列经济型数字示波器四季度持续放量销售，13GHz 带宽高端数字示波器四季度将批量出货，同时，更多品类的新品也将陆续发布。

2、公司以简易程序向特定对象发行股票的定增项目顺利完成，马来西亚生产基地项目和西安研发中心建设项目将进一步推进，公司的研发和生产布局进一步完善。

3、国产替代的逻辑始终不变，无论是在高端示波器方面的进一步的突破，还是在经济型示波器市场对于原来老产品的替代，都会产生更明确的赋能。

二、问答

Q：请问公司的新品 13GHz 带宽数字示波器产品的大致客户情况是什么样的？以及 DH0800/900 系列数字示波器产品的净增量的情况。

A：13GHz 带宽数字示波器产品主要客户所属行业包括但不限于通信、半导体、消费电子、汽车电子、医疗设备、教育科研等。13GHz 带宽数字示波器可以覆盖的应用领域十分广阔，包括但不限于高速信号协议一致性分析、DDR 测试、高速器件及系统性能验证以及高级抖动和眼图分析等。

DH0800/900 系列数字示波器产品是替代式的产品，也就是用垂直分辨率达 12bit 的新产品去替代以往 8bit 的老产品，而此类替代式新产品通常会有一个为期数月的爬坡周期，老产品通常在新产品发布之后订货需求显著下降。同时，从整体市场反馈来讲，该产品目前市场反响良好，需求旺盛，相信明年整体销量预期会显著大幅提升。

Q: 我们的 DH0800/900 系列产品，国内外的销售收入的占比大概是什么样的一个水平？以及四季度和明年全年有没有大致的展望？

A: 海外与国内在底层的增长逻辑是一样的，就是产品力。一个具有市场竞争力的产品，自然而然会在相关市场上产生相应的积极作用。就 DH0800/900 系列产品而言，国内外市场不一样的点主要在于受到运输工具及运输距离的影响，整体海外的到货周期可能会长于国内，所以从业绩表现上，海外也会稍有滞后。

Q: 目前 DH0800/900 产品的单月的排产量到了什么样的级别，以及这个产品整体上主流的均价是多少。

A: 第一，就产能而言，DH0800/900 的产能在产品发布后不断优化提升，DH0800/900 系列产品是我们一个目前正在放量爬坡的产品，我们最重要的任务就是供货保障，计划在年内导入自动化生产线，来满足客户日益提升的订单需求。

第二，就均价而言，从目前的统计数据来看，均价大概在 3000-4000 元的水平。总体而言，DH0800/900 系列产品的性价比和用户体验都是很好的，竞争力很强，替代性显著，上市以来该产品的好评度和爬坡速度都符合我们的预期，大家可以在公开的电商和视频平台上检索到相关产品销售及客户体验情况。

Q: 对于今年的 Q4 到明年全年我们直销比例有一个大致的展望吗？

A: 未来几年预计直销比例会从现在的 30%左右过渡到 40%左右。总体来看，公司并不是在刻意追求直销，而是通过直销去打破客户壁垒，形成客户端品牌导入，并实现与经销的双轮驱动，因地制宜，协同发展。

Q: 公司 13GHz 数字示波器的新产品，目前的客群是以高等院校为主，还是

以工业类的大客户为主呢。另外了解到公司的研发投入还是保持一个比较高的投入水平，目前公司主要的几个研发投向是投到了哪几个方面呢？

A: 该系列数字示波器所面向的客户群体十分广泛，所属行业包括但不限于通信、半导体、消费电子、汽车电子、医疗设备、教育科研等。可以覆盖的应用领域十分广阔，包括但不限于高速信号协议一致性分析、DDR 测试、高速器件及系统性能验证以及高级抖动和眼图分析等。目前的客群是以研发类的客户为主。

就研发投向而言，我们在不同阶段的定期报告中都有详细披露，整体来看，募投项目进展顺利。目前，公司也在进行研发中心的扩建和研发人员的补充，未来一段时间，公司的研发费用占比将会保持在 20%左右，相信这也是公司持续发展的重要保障。

Q: 往明年看的话，是否有一些关于比如射频一些仪器的新产品发布的计划？

A: 首先，今年确实发布了一系列数字示波器的新品，但是今年的新品不只是数字示波器。其次，公司对于微波射频产品的布局，在几年前就已经开始了，未来西安研发中心研发的重点也是微波射频相关产品和器件，相信未来公司一定会向市场交付更加多元的、具有竞争力的新产品的。

Q: 想问一下我们的产品取得高增量的一个逻辑是什么？是我们去进行不断的销售推广，提升了它的市占率水平，还是说由这个整体的行业的一个发展的情况而决定？

A: 通用电子测量仪器行业的产品想要取得高增量的逻辑包括如下基本要素：技术+应用+品牌。

首先是技术。这是行业发展的底层硬核逻辑，纵观国际行业领导者，都是以底层的半导体和先进制造等技术作为其发展的根基。测量的高度往往决定科学的高度，科学家门捷列夫说：“科学是从测量开始的。”，“现代热力学之父”开尔文有一条著名结论：“只有测量出来，才能制造出来。”人类科学研究的革命，工业制造的迭代升级，都离不开测量技术的精进；

其次是应用。很多行业诸如通信、半导体、新能源，其技术迭代日新月异，技术的产业化离不开标准化，技术标准往往会涵盖测试标准，这也是电子测量仪

器在应用方向的重要载体。比如公司发布的 13GHz 带宽数字示波器，该产品功能包括数字示波器、数字电压表、频率计、累加器、协议分析仪等，支持丰富的触发和串行总线解码功能，并提供车载以太网、USB、PCIe、DDR 等协议标准的一致性分析功能，对公司营业收入、净利润、毛利率和净利率的提升有积极促进作用。

最后是品牌。回顾历史，在通用电子测量仪器行业做成一个有影响力的品牌通常需要长期的积累。电子测量仪器本质是科学家和工程师的工具，通过其可靠性、一致性、准确性为代表的产品质量，将底层技术和客户应用深度融合，并长期接受市场检验，才能形成有口碑的品牌和文化，为科学家和工程师的科技探索创造价值，并最终成为他们值得信赖的测试伙伴。

Q: 公司 9 月份发布的 13G 的新产品，是否具备 USB 解决方案的能力？

A: 公司的 13GHz 带宽数字示波器新品具备 USB 解决方案的测试能力。DS80000 系列数字示波器是公司依托于全新的自研核心模组、创新硬件平台及硬核技术平台匠心打造而成。此系列产品的最高带宽为 13GHz，实时采样率 40GSa/s，存储深度 4Gpts、波形捕获率 500,000wfms/s、垂直分辨率 8-16bit 可调，配备倾角可调的 15.6 英寸高清触控显示屏以及 3.5 英寸高清智控反馈显示副屏。该产品功能包括数字示波器、数字电压表、频率计、累加器、协议分析仪等，支持丰富的触发和串行总线解码功能，并提供车载以太网、USB (2.0、3.0、3.1)、PCIe、DDR 等协议标准的一致性分析功能。

Q: 请问公司在高端数字示波器方面的技术能否在射频类产品中也有所应用？

A: 公司始终坚持原始技术创新，把握自研关键核心技术，我们现在的自研核心技术平台，将不仅仅针对数字示波器，其他产品线也同样能够建立和复用。随着数字示波器技术的发展，将能够带动我们其他产品线的发展，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: 公司未来 5 年的战略构想来看，还是以示波器为主嘛，还是在射频类仪

器方面也会加大营收占比？

A: 在数字示波器产品线，公司将在高带宽及高分辨率两个方面进行重点突破与布局。我们已经推出 10GHz 以上的高端产品，10GHz 也是业界公认的高端数字示波器国际标准的带宽起点，这也使公司在国产品牌率先进入国际高端序列。在高分辨率数字示波器方面，公司将通过先进的自研平台向上突破，向下沉淀，通过多元化的且极具全球竞争力的产品矩阵来获取最大化的商业回报。

在微波射频产品线上，下一代产品将具备显著的国产品牌领先优势。公司目前正在陆续解决核心关键技术，有很多器件需要自主开发解决，以获得有真正市场竞争力的指标和性能，并建立差异化优势和技术壁垒。能够实现真正的自主可控，是国产替代的核心，也是我们科创板公司的责任所在。公司微波射频类产品往高端发展，需要底层的关键技术和器件突破，并降低成本，提升产品一致性，满足批量化生产要求。公司未来新品的研发工作在有序推进中，发布后将会给公司带来显著的商业回报。

Q: 能否简要介绍一下公司的销售模式？

A: 公司根据产品类型及地区市场特点，采取“经销为主、直销为辅、少量 ODM”的整合式销售模式。经销销售模式下，公司与经销商之间采用买断式销售，并充分利用经销商的区位覆盖优势，提升产品销售和服务的响应速度；直销销售模式下，用户通常直接和公司进行合同签署交易，或通过自营电商直接向用户进行线上快捷销售，集团化战略客户主要通过大客户销售模式进行销售。

公司产品以“RIGOL”品牌销往全球超过 90 个国家和地区，并在全球多个国家和地区注册了“RIGOL”商标。公司围绕顾客及市场建立了完善的营销、服务体系，自有品牌形成经销和直销结合的集成销售模式，为顾客提供专业、快捷、多元的产品和服务体验。公司通过全球化布局，运用专业的方法论，认真聆听顾客声音，理解洞察顾客需求，深挖行业应用场景，为客户提供更加安全、精准、可靠、易用的电子测试测量产品和解决方案。

公司结合自身营销特点，自主开发出销售管理系统（ISM），从而全球范围快速部署公司的营销策略，并实现销售过程和数据管理，并贯穿从客户关系和渠道管理、销售线索管理、销售机会管理、市场活动管理、销售预测管理、合同订单

管理和账期回款管理的营销全过程，实现了从商机到交付的销售全流程管理。

Q: 公司的新品发布的整体战略是怎样的？

A: 公司将坚持以“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、新能源和量子等科技前沿赛道，为客户提供芯片级、模块级和系统级多层次综合解决方案。

公司产品以“高端+精品”为发展战略，坚持自主研发和原始创新，利用自研技术优势推出具有差异化优势的产品，保障公司可持续性发展。公司已经形成了以数字示波器为核心，覆盖微波射频类仪器、波形发生器、电源及电子负载、万用表及数据采集器等在内多元化产品矩阵，相关电子测量仪器产品将实现持续同步创新发展，并持续扩大品类覆盖。

Q: 预计公司未来的毛利率情况如何？

A: 公司 2023 年前三季度的整体毛利率达到了 56.50%，同比提升 4.62 个百分点。同时，今年二、三季度以来，数字示波器产品的毛利率均提升至 60%以上，已经成为公司高毛利的产品线；预计未来随着产品的高端化突破及自研核心技术平台产品的进一步覆盖，公司的毛利率水平将进一步提升。

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”，用的都是通用方案，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。

Q：公司未来的发展战略是什么？

A：普源精电专注于通用电子测量的前沿技术开发与突破，以“成就科技探索，助您无限可能”为使命，凝聚极富价值潜能与远见卓识的优秀人才，为智慧世界和科技创新提供测试测量产品与解决方案。在战略层面，公司始终坚持原始技术创新，把握自研关键核心技术，通过自主品牌赋能全球，从技术创新、产品开发、市场营销、生产制造和人才培养等战略要素实现协同发展，追求“成为测试测量行业卓越的国际品牌”的公司愿景。

①技术创新：“技术+市场”双轮驱动公司将坚持以“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、新能源和量子等科技前沿赛道，为客户提供芯片级、模块级和系统级多层次综合解决方案。

②产品开发：“高端+精品”战略公司产品以“高端+精品”为发展战略，坚持自主研发和原始创新，利用自研技术优势推出具有差异化优势的产品，保障公司可持续性发展。公司已经形成了以数字示波器为核心，覆盖微波射频类仪器、波形发生器、电源及电子负载、万用表及数据采集器等在内多元化产品矩阵，相关电子测量仪器产品将实现持续同步创新发展，并持续扩大品类覆盖。

③市场营销：“全球化+本地化”战略面向主要目标市场，公司将继续加强全球化、本地化部署策略。瞄准传统欧美日市场及新兴经济体市场，持续在全球范围内构建完备的销售体系。公司将继续通过本地化员工部署，围绕市场、技术、服务等方面为客户创造价值，为公司产品高端化战略提供有力保障。

④生产制造：“精益+高端制造”战略公司将继续围绕精益改进系统、精益

生产系统、精益领导力人才培养体系等为核心的精益运营系统，持续建设具备精益能力的供应链人才团队。通过精益运营系统流程改进、组织能力提升为重要载体，继续不断推进公司产品质量、及时交付、生产效率、库存周转（不含策略备货）等指标的不断改善。同时以募投项目为牵引，持续推动复合材料工艺能力、高端先进制造能力等外延技术能力，为公司研发战略及产品战略提供有力的保障。

⑤人才培养：“智勇双全+价值观匹配”的人才战略公司将“智勇双全，价值观匹配”的人才视为发展的根本，围绕“成就客户、不断创新、阳光奋斗、自知自律”核心价值观，为“成为测试测量行业卓越的国际品牌”的愿景共同成长，为提升中国测试测量行业的国际地位而奋斗。自有人才体系和文化传承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，公司将通过完善人才招聘策略、“传帮带”机制和梯队人才培养，持续发掘高潜人才，并通过普源书院培养未来之星。

Q: 关注到公司 11 月份发布了台式数字万用表和函数/任意波形信号发生器，能否简要介绍一下？

A: 普源精电自 2023 年发布超便携式 12bit 创新数字示波器产品 DH0800/900 以来，其新颖的产品设计，良好的用户体验以及卓越的自研技术，受到了客户的一致好评。最近发布的两款新品，采用了家族式的超便携设计，均支持 Type-C PD（支持移动电源）供电，新系列提供 USB、LAN 接口，并支持 Web Control 远程控制、在入门级市场提供了超值高清触控显示屏，对于经济型市场具备显著的竞争优势，将进一步提升相关品类产品的市场占有率。

全新的五位半数字万用表 DM585 系列，具备大屏幕、小体积、高精度、多功能等特性。该产品以其高交互性大屏与超便携体积特点，为电子设计、电路实验、家电维修、仪器校准等测试场景提供更可靠的仪器支持。新系列的高数据吞吐量、丰富测量功能、强大数学运算，提供高度准确、可重复和可信赖的测量。

全新的 DG900 Pro/800 Pro 系列超便携函数/任意波形发生器，搭载自研 ASIC 技术平台，运用专有的 SiFi® II 高保真信号合成技术，可以产生低噪声、低失真、低抖动的信号。新系列提供最高 200MHz 输出频率和最高 1.25GSa/采样率，

提供 16bit 垂直分辨率，任意波形长度高达 32Mpts。该产品支持包括教育和培训，电子测试和设计、现场测试、浮地测试等应用场景。

附件清单（如有）	无
日期	2023 年 10 月 31 日-2023 年 12 月 5 日