

证券代码: 301608

证券简称: 博实结

深圳市博实结科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2025-029

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他: 电话会议
参与单位名称	2025年9月8日 线下调研 易方达基金 信达澳亚 招商证券 2025年9月9日 路演活动/线下调研 景顺长城基金 平安基金 前海开源基金 平安养老保险 2025年9月11日 线下调研 中信证券 浙商证券 国信证券 长城证券 2025年9月11日 线上调研 建信基金 (以上排名不分先后)
时间	2025年9月8日-2025年9月11日
地点	公司会议室、外部其他场所
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 向碧琼女士 证券事务代表 王占超先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、基本情况介绍 公司是专业从事物联网智能化产品的研发、生产和销售的高

新技术企业、专精特新“小巨人”企业，以通信、定位、AI等技术应用为核心，基于自研无线通信模组，为物联网众多应用场景提供智能终端产品及配套解决方案。

公司始终秉承“智慧赋能万物，共创美好未来”的使命，坚持“成就客户、创新驱动、博大务实、品质至上”的经营理念，依托“通信+定位+AI”底层核心技术与“模组+平台+终端”业务模式，深耕车联网，广泛布局物联网，致力于成为全球物联网智能化应用解决方案专家。

2024年度，公司实现营业收入14.02亿元，较上年同期增加24.85%，实现归属于上市公司股东的净利润1.76亿元，较上年同期增加0.81%。2025年半年度，公司实现营业收入8.05亿元，较上年同期增加20.17%，实现归属于上市公司股东的净利润1.08亿元，较上年同期增加19.07%。

二、提问与交流（同类问题已作汇总整理，近期已回复问题不再重复）

1、分业务板块来看，公司未来的市场机会会有哪些？

公司是专业从事物联网智能化产品的研发、生产和销售的高新技术企业，目前公司产品主要应用于智能交通、智慧出行、智能睡眠等领域。

智能交通领域，国内市场正迎来产品升级浪潮，不具备视频监控功能的车载行驶记录仪，将逐步被具备高清视频录像、辅助驾驶、防护性存储等功能的智能车载视频行驶记录仪替代。目前，湖南、山东、广西等地区陆续推出了相关政策，对公司的经营业绩将产生积极影响。

此外，公司已进入了海外某汽车品牌的合格供应商名单，积极拓展海外车载前装市场。未来，在巩固国内业务稳定发展的基础上，公司将进一步扩大智能车载终端在海外前后装市场的份额，持续提升海外收入规模。

智能睡眠领域，公司一方面基于海外客户的需求，不断丰富智能睡眠终端的产品种类；另一方面，随着客户产品逐步拓展至中国市场，预期智能睡眠终端的收入将稳步增长。

智慧出行领域，《电动自行车安全技术规范》正式实施，电动自行车智能化进程加速，公司将充分把握这一市场机遇，实现业务的进一步增长。

同时，公司将继续依托“通信+定位+AI”底层核心技术与“模组+平台+终端”业务模式，深耕车联网，广泛布局物联网，持续进行应用场景拓展和产品创新，寻求下一个“爆款”产品。

2、近年来，AI 技术快速发展，公司的 AI 技术主要应用于哪些产品？公司如何看待 AI 技术在物联网行业的发展？

AI 算法技术作为公司的底层核心应用技术之一，主要应用于公司智能终端产品和云管理平台，即“端侧”和“平台侧”。在智能交通领域，公司智能车载视频行驶记录仪应用 AI 视觉算法技术，实现高级驾驶辅助系统(ADAS)、驾驶员状态监测(DSM)、盲区监测(BSD)等功能；此外，AI 算法技术还应用于公司智能运动、智能安防、智慧办公等领域的产品。

此外，公司已完成了 DeepSeek 大语言模型和通义千问视频分析模型的本地化部署，并接入了公司博云车联、博云视控等云管理平台，一方面有效提升用户使用体验，增强客户黏性，另一方面有利于提升研发效率，降低公司新产品的研发成本。

物联网行业作为一个典型的“碎片化”市场，以 DeepSeek 为代表的 AI 技术在诸多场景有所应用。基于 AI 算法的技术能力，公司致力于“满足客户需求，解决行业痛点”，帮助客户在物联网多个场景下需求的应用产品落地。随着物联网应用需求持续扩展，推动 AI 硬件需求同步扩容，为公司持续拓宽产品应用场景带来一定的市场机会。

3、公司智能睡眠领域的收入增速较快，能否再做一下详细介绍？

智能睡眠终端采用 ODM 的业务模式，其在不改变用户家庭装修环境的基础上，搭配用户原有的床垫使用。智能睡眠终端聚焦健康睡眠场景，其利用床罩内嵌的传感器，监测用户的温度、心率、呼吸频率等关键生理指标，实时追踪并分析用户的睡眠状态。同时，该产品根据用户的体温和睡眠周期自动调节温度，保持最佳的睡眠环境，从而有效的优化用户的睡眠体验。

智能睡眠终端的床罩内嵌了传感器和冷热凝水管，产品通过冷热凝水管实现温度控制功能，通过床罩内嵌的传感器实现睡眠状态监测功能。基于睡眠的场景需求，产品的超静音能力和温控的稳定性是智能睡眠终端产品的主要研发难点。

从客户处获悉，公司智能睡眠终端产品销售区域在持续增

	<p>加，公司已在配合客户完成在中国地区的产品认证等工作，随着客户逐步进入国内市场，公司智能睡眠终端的收入将稳步增长。</p> <p>4、公司产品是否涉及“3D”打印领域？</p> <p>公司的其他智能硬件包括电子学生证、智能穿戴手表、便携式错题打印机等数十款产品，其中，公司为客户提供消费级激光切割机等 DIY 工具的 PCBA。目前，该产品占公司收入的比例不高。</p> <p>5、公司智能车载终端的销售模式是怎样的？海外市场是否会选择同样的销售模式？</p> <p>公司智能车载终端产品主要面向汽车后装市场，而汽车后装市场具有地域分布广泛、市场参与主体众多、客户需求个性化、各地监管政策存在差异等特点。因此，为满足终端客户及当地监管需求，智能车载终端行业形成了由设备厂商与车载运营服务商分工合作的模式。其中，公司作为设备厂商，主要专注于产品的研发、生产并将产品销售至车载运营服务商，车载运营服务商则主要负责为终端客户提供项目整体解决方案及本地化的实时运营服务。公司海外业务拓展仍以“B 端”客户，即车载运营服务商客户为主。</p>
风险提示	<p>上述内容如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关信息，不视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺与保证，敬请广大投资者理性决策、注意投资风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 11 日