

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: 2025-023

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他:
参与单位名称	广发基金 民生证券
时间	2025 年 7 月 2 日上午
地点	公司会议室
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，致力于成为全球的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 年一季度，公司实现营业收入 3.48 亿

	元，较上年同期增加 40.28%，实现归属于上市公司股东的净利润 0.40 亿元，较上年同期增加 14.42%。 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、公司各业务板块的业务模式能否做一下介绍？ 公司主要采用直销模式，其中智能车载终端由公司自研、自产、自销，其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。智能支付硬件采用 ODM 模式，智能睡眠终端、智慧出行组件、其他智能硬件采用 ODM/OEM 模式。 2、公司智能车载终端产品在海外市场开拓方面的进展如何？海外客户的类型主要有哪些，是否与国内的客户类型类似？ 在智能交通领域，公司智能车载终端在非洲、东南亚、西亚等地区具有一定的销售规模，短期内公司将继续提升上述地区的市场份额，并将欧美发达地区作为长期的业务开拓重点区域。目前，公司已取得了欧洲、美国等多个地区的产品认证，部分欧美客户已在开展智能车载终端、云管理平台的整合和适配工作。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。 3、在内部管理上，公司采用事业部制对业务进行管理和考核，各个事业部的盈利情况如何？ 在经营策略方面，公司实行事业部制管理各业务线，对各事业部的投入产出开展独立核算，并构建了以利润指标为核心的考核体系。截至目前，包括 2024 年成立的海外事业部在内，公司旗下各事业部均实现盈利。 负责销售智能车载终端的事业部，其客户群体较为分散。公司针对大部分中小客户采用先款后货的结算方式，有效保障了现金流，盈利质量较高。销售智慧出行组件和智能睡眠终端的事业部，客户群体相对集中，其在研发、销售等方面的期间费用投入较低。
--	--

风险提示	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。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 7 月 2 日