

证券代码：688115

证券简称：思林杰

广州思林杰科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

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 _____
参与单位及人员	共 33 家机构，37 位参与人：广东国健安证券基金、广州基金业协会、全景网、正圆投资、华银基金、广东燊茂私募基金管理有限公司、中大情私募基金管理有限公司、瑞民投资、深圳中天汇富基金管理有限公司、中信证券、熙宁投资、中冶城投、广州汇垠澳丰股权投资基金管理有限公司、松山创投、广州起点投资有限公司、华福证券、恒泰昌控股、广东鑫纪元私募基金管理有限公司、九远基金、广州汇川私募证券投资基金管理有限公司、广东金豆子、嘉亿资产、坤酋基金、海南宽行私募基金、润生投资、宝达投资、中泰证券、疆亘资本、广州南杰利私募基金、广州泽恩投资、紫薇基金、广东恒健资产管理有限公司、中金资本
时间	2025 年 11 月 25 日 9:30-11:50
地点	广州市番禺区创运路 6 号
公司接待人员姓名	董事长周茂林先生、财务总监高海林先生、董事会秘书兼副总经理陈梦媛女士、董办综合事务总监黎桂婵女士、市场部负责人陈昕先生、证券事务代表杨振瑞先生、董事会办公室经理姚晓红女士
投资者关系活动主要内容记录	一、公司情况介绍 公司邀请调研对象参观了展厅，实地了解公司的各类产品。后续就公司的发展沿革、整体经营情况等做了介绍，并且对此次调研进行相关风险提示。 二、投资者交流环节 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1. 公司三季报营收同比增长 55.76%，扣非净利同比下降厉害，

环比亏损收窄，请分析公司业绩情况。

答：公司三季报营业收入同比增长 55.76%，归属于上市公司股东的净利润，以及扣非净利润同比下降幅度较大，主要系上期部分应收账款保理融资到期导致应收账款坏账准备计提金额减少，年初至报告期末应收账款坏账准备计提金额增加，叠加年初至报告期末股份支付费用增加所致。公司营业成本类变动幅度不大，2025 年毛利率略有上升。

2. 公司负债比较低，虽然经营现金流呈现四季度回款见好转，公司原有募投账上有几亿现金，本次收购应该也是使用银行并购贷款，请介绍相关情况以及财务稳健经营分析。

答：公司整体资产负债率保持在较低水平，财务状况较为稳健。结合本次并购情况，并购支付总对价为 13.135 亿元，交易现金对价的支付安排如下：第一期支付 3.8 亿元，第二期支付 1.4 亿元，第三期支付 2.65 亿元。

根据未来资金缺口测算，若公司成功募集配套资金 5 亿元，则现金支付不存在资金缺口；若募集配套资金未能成功，则预计在 2028 年及 2029 年将出现一定资金缺口，合计约 3.4 亿元。该部分缺口公司拟通过并购贷款等方式予以弥补。

具体请见公司于 2025 年 10 月 31 日披露的《关于广州思林杰科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函之回复》。

3. 公司与华为合作的是工业无线网络应用相关产品，主要涉及哪些方面？

答：公司产品 Wi-Fi-6CPE，通过对相关生产及测试设备的数据采集与回传，期望未来助力制造业打造数字化产线和工厂智能化建设。

4. 公司针对工业自动化检测应用场景进行定制化研发，成功推出控制器模块搭配各种功能整体解决方案（嵌入式），目前同行有哪些竞争对手，介绍下公司核心技术优势，技术壁垒如何？

答：关于市场竞争格局，电子测试测量仪器行业的主要企业包括美国国家仪器（NI）、是德科技（Keysight）等跨国企业，也包括普源精电、鼎阳科技等国内企业。然而，国内企业在产品形态与业务定位方面与本公司存在显著差异，未在同一细分产品领域形成直接竞争。公司的产品具有智能化、自动化、微型化的特点，与下游工业自动化检测设备行业紧密结合，为终端消费电子领域客户提供嵌入式智能仪器模块检测方案；而普源精电和鼎阳科技以供应标准仪器设备为主，产品形态表现为台式仪器仪表。

在核心技术优势与壁垒方面，公司长期专注于测试测量核心业务，通过将自主研发的核心模块嵌入客户终端产品，并随其出货实现规模化应用。相较于传统服务模式，该业务路径有助于增强客户合作黏性与业务持续性，为公司在细分领域的持续发展提供支撑。

5. 请介绍公司应收账款余额较大的原因，公司对于此情况有何措施。

答：关于应收账款情况，公司予以高度重视。根据已披露的定期报告，公司应收账款规模呈上升趋势。为此，公司计划采取一系列专项措施，包括成立催收工作专班，重点针对账龄一年以上的应收账款制定针对性解决方案；同时强化销售回款责任，将回款情况纳入业务部门绩效考核体系，并提升相应权重，以促进资金回笼效率的提升。

6. 公司模块检测产品与市场上其他检测产品有什么区别？产品更新换代的速度？

答：公司产品与市场上其他检测产品功能类似，但产品形态存在显著差异。公司产品构成主要包括核心模块和底板，核心模块根据公司技术进行迭代升级；而客户需求不同需要设计不同的底板和连接，底板更新会比较快。

7. 关于新能源的应用场景，公司产品主要的功能？对于客户的成本占比是多少。

答：公司所提供的主要为核心模块产品，而非整机设备。以风

能领域为例，客户对于风力发电需要采集风力风向等模拟量并转换成数字信号，公司目前提供数据采集卡，可对上述模拟信号进行高速和高精度的采集和处理。对于客户的成本占比，由于关系到客户保密信息，不方便透露。

8. 公司切消费电子、新能源、医疗等领域和应用场景的介绍。

答：消费电子是公司之前和目前核心业务，主要为客户提供从原型机到产线批量的测试测量产品和解决方案。新拓展的业务领域，如新能源、生物医疗等，在商业模式上与原有产线测试业务有所不同，主要是为客户产品提供核心电子模组的业务模式，主要与客户的产品和研发团队合作。当前，公司已与行业客户协同研发合作，将自主开发的核心电子模组应用于客户终端产品中。例如，在基因检测、细胞检测等新业务领域中，某些电子模组在技术底层与原测试测量技术有一定关联性，如高电压信号的采集与发生系统，如微弱信号采集处理与发生等。通过 FPGA 逻辑并行处理，实现对关键信号的快速运算与高精度解析。在新能源方向，公司专注于高速信号采集与数据处理环节，为客户提供定制化的核心模块解决方案。

9. 请介绍公司的技术壁垒和竞争优势。

答：在公司核心技术体系中，涵盖 FPGA 技术应用、微弱信号高精密采集与处理、高速数字信号采集及并行处理、射频信号处理等重要方向。主要核心硬件模块与相关驱动、软件形成丰富成熟的产品库，根据项目需求快速实现和交付。在 FPGA 技术应用方面，公司具备较大规模和经验丰富的研发团队，能够通过 FPGA 逻辑快速实现多个前端模块信号流链路和并行信号处理，以支持快速交付多样化的信号采集、处理及测试测量任务需求。

10. 请介绍 AI 算法对于公司或者检测行业的影响。

答：对检测行业而言，AI 算法在提升测试效率与深度方面具有显著的优化潜力。例如，在采集海量数据后，可借助 AI 进行大数据分析 & 模型挖掘，从而优化测试流程、提升诊断精度、提升生产效率从而提升整个生产投资回报率。就公司业务而言，公司当前在 AI

领域的业务主要聚焦于底层数据采集与处理环节。公司提供的产品包括用于数据采集的各硬件采集模块、各 FPGA 控制模块以及相应的软件开发工具包（SDK）。客户可基于公司提供的数据采集与处理解决方案，专注于进行大数据采集和 AI 模型部署。AI 模型可部署在边缘侧或上传服务器，各类型的海量数据，如良率、合格边界、散热、发电等采集收集后，为上层 AI 应用提供支撑。需说明的是，尽管部分客户从事 AI 大模型的开发、训练与应用，公司目前并未直接涉足该领域业务，而是专注于为客户提供数据采集与处理的数据基础环节。

11. 公司收购山东科凯电子研究所 71%股份（现金+发行股份），公司单纯外延式并购成长逻辑，还是自身业务战略协同或补市场短板考量，抑或另切入一赛道，请公司阐述战略布局和规划。公司为何选择并购科凯？在军工领域的合作前景如何？

答：本次交易并非简单的外延式并购，而是基于产业协同与核心技术延伸所进行的深度产业整合。

首先，科凯电子专注于核心部件的研发与制造，其产品形态与公司现有产品具备较高相似性。具体来看，科凯业务集中于控制类部件，而公司主业为测试系统，二者同属测控专业领域，分别覆盖“控”与“测”两个紧密衔接的环节，在业务上具备天然的协同基础与联动能力。

其次，公司目前虽已切入军工、航空航天等客户领域，但因进入时间较短，相关订单规模有限。通过此次并购，公司将有效拓展在军工与航空航天领域的业务布局，接入大型军工集团供应链体系，增强在该等高门槛行业的综合服务能力。

此外，双方已在部分实际项目中开展合作，进一步验证了业务对接的可行性与协同效应。科凯在自动化控制等方向的技术积累，亦与公司未来战略发展路径高度契合，有助于实现技术互补与能力延伸。

综上，公司对科凯电子的收购，是一次以产业协同与核心技术

	延伸为驱动的战略整合。交易旨在获取关键控制技术，拓展军工等高价值市场，并通过技术与市场的双向赋能，构建更具竞争力的产业生态。 12. 在军工采购严格管理态势下是否会对科凯业务产生影响？因为科凯属于军工企业，公司是否会被列入实体清单？ 答：作为一家由产品与技术共同驱动的公司，科凯的业务发展具备一定的稳定性。目前客户对于科凯的产品及技术具有较高的认可度。截至目前公司并未被列入实体清单。 13. 公司在核心零部件国产化方面做了哪些努力？ 答：在核心零部件国产化方面，公司积极把握发展机遇，在夯实国内业务基础的同时，稳步推进国际化布局。公司积极推进国产化发展，近年来在搭建自主可控的仪器测试平台方向投入大量研发，并推动软件层面的标准化。 14. 公司新布局的无人机检测，与现有领域的一些检测企业有什么区别？ 低空经济属于国家战略性新兴产业范畴。公司在无人机检测领域的业务定位，主要集中于从组装到测试的整体产线设计与集成。目前已建立相应的自动化产线能力，并在部分环节形成了一定的技术积累。现阶段，公司已在相关领域实现部分合同落地与产品交付，后续将根据市场与业务情况持续推进。 15. 过去几年公司研发投入占营收比例较高，未来公司研发会主要投入哪些方面以及公司的技术壁垒在哪方面？ 公司研发工作主要围绕两个方向开展：一是客户定制化开发项目，二是自主核心标准化产品的研发。目前研发资源主要投入于 3C 行业、生物医药、新能源及低空经济等业务相关领域。 在技术积累方面，公司通过持续的研发投入，在部分技术环节形成了相应的能力储备。未来，公司将继续保持合理的研发投入，并着力推动技术成果向实际产品的转化，以支持业务的持续发展。
风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展规划等相关内容，不代表

及说明	公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的盈利预测和承诺，不构成公司对投资者的实质性承诺，敬请广大投资者注意投资风险。 投资者接待活动中，公司接待人员积极回复投资者提出的问题，严格按照有关制度规定，本次活动不存在应当披露的重大信息。
附件清单	无