

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: 2026-009

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他: <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与单位名称 | Grandeur Peak |
| 时间 | 2026年6月26日 |
| 地点 | 深圳市公司会议室 |
| 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 | <p>一、基本情况介绍</p> <p>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。</p> <p>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“模组底座+云端服务+AI驱动+智能终端”业务生态，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。</p> <p>2025年度，公司实现营业收入17.12亿元，较上年同期增加22.10%，实现归属于上市公司股东的净利润2.35亿元，较上年同期增加33.65%。2026年第一季度，公司实现营业收入4.18亿元，较上年同期增加20.33%，实现归属于上市公司股东的净</p> |

利润 0.55 亿元，较上年同期增加 36.72%。

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、公司产品品类不断丰富，有哪些核心竞争优势？

公司核心竞争优势集中在底层技术积累与垂直一体化业务体系两大层面：

第一，公司深耕通信、定位、端侧 AI 算法多年，构筑深厚技术壁垒。物联网产品规模化落地普遍存在资产轨迹精准还原、设备超低功耗超长待机、移动场景视频断点补传、语音实时清晰播报等行业痛点，公司多年项目落地经验形成稳固技术壁垒。

第二，打造“模组底座+云端服务+AI 驱动+智能终端”一体化业务体系。公司自研自产核心无线通信模组、自主搭建云管理平台，同时依托自研 AI 算法持续赋能终端设备与云平台智能化升级。一方面，公司产品核心硬件自主可控，有效缩短新品研发周期、降低技术试错成本，显著提升终端产品性价比；另一方面，通信、定位、AI、云平台等底层技术可跨行业复用，助力公司持续迭代创新产品，高效拓展国内外各类物联网细分应用市场。

2、公司未来的业绩增长点有哪些？

中短期来看，公司的业绩增长主要包括以下方面：第一，产品“出海”是公司的核心战略之一，公司持续推进标准化智能车载终端海外收入规模提升；第二，依托“通信+定位+AI”底层核心技术与“模组底座+云端服务+AI 驱动+智能终端”业务模式，公司将基于国内外客户的需求，持续进行应用场景拓展和产品创新；第三，公司将继续深化现有应用领域，推动智能睡眠终端的产品多元化，并对智能车载终端等产品进行持续的技术迭代和创新，巩固存量市场份额；第四，公司将紧抓国家“人工智能+”政策机遇，继续巩固在通信、定位、AI 算法等方面的技术优势，持续推动人工智能技术在多类物联网场景落地应用。

3、具体来说，海外业务各板块的增长点是哪些，智能车载终端产品的营销策略是什么？

产品“出海”是公司的核心战略之一，也是公司未来经营业绩增长的重要驱动因素。2025 年度，公司实现海外收入 4.23 亿元，较 2024 年同期增长 29.10%。

在智能交通领域，公司依托“一带一路”倡议，持续巩固非

| | |
|----------|---|
| | <p>洲、东南亚、西亚等地区的市场份额，并将欧美发达地区作为中长期的业务开拓重点区域；在智能睡眠领域，公司为美国某客户提供智能睡眠终端产品，该客户深耕健康睡眠领域多年，凭借其持续优化的睡眠 AI 算法，在欧美智能睡眠市场具有一定的品牌影响力，目前已同步布局国内市场推广与销售；在移动支付领域，公司的智能支付硬件产品已覆盖东南亚等地区。</p> <p>在营销策略方面，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。公司定位设备研发制造厂商，海外业务客户以 B 端车载运营服务商为主；公司聚焦硬件研发、量产交付、云平台搭建，由合作服务商负责面向终端客户提供整体项目方案、本地化实时运维服务，匹配海外各地差异化市场需求。</p> <p>4、公司净资产收益率表现优异，在成本费用方面是如何进行管控的？</p> <p>2025 年度，公司加权平均净资产收益率为 11.21%。在智能交通领域，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。公司智慧出行组件、智能支付硬件、智能睡眠终端等产品主要面向“B”端的大中型企业销售。该业务模式，使得公司避免了因建立庞大的销售和运营售后团队而带来的管理成本，期间费用相对可控。</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 | 2026 年 6 月 26 日 |