

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: 2026-014

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: 腾讯会议
参与单位名称	光大证券 金鹰基金 华西基金 乾图私募基金
时间	2026 年 9 月 15 日
地点	广东省惠州市公司会议室、线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 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。 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 年半年度，公司实现营业收入 9.10 亿元，较上年同期增加 13.08%，实现归属于上市公司股东的净

	利润 1.24 亿元，较上年同期增加 15.27%。 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、公司的产品线类型较为丰富，主要产品包括哪些，应用于哪些场景？ 公司是主要从事智能化产品的研发、生产和销售，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。目前，公司产品主要应用于智能交通、智慧出行、移动支付、智能睡眠等领域。 在智能车载终端领域，产品分为商用车智能终端与乘用车智能终端。商用车智能终端包含车载行驶记录仪、智能车载视频行驶记录仪，重点服务重型货运、两客一危等商用车场景；乘用车智能终端包括资产位置管理终端、AI 视频监控终端，主要应用于汽车金融、车辆管理、货物追踪等场景。 在智能睡眠领域，公司聚焦健康睡眠场景，以智能床罩为核心产品，智能调节用户的睡眠环境，提升用户睡眠质量。 在智慧出行领域，公司包括适用于（共享）单车场景的电助力自行车组件和智能轮毂锁等，以及面向电动自行车场景的智能仪表盘、智能头盔锁组件、点单中控等产品。 在移动支付领域，公司产品包括收款云音箱、云播报打印机等，主要应用于餐饮、零售、商超、农贸等移动支付场景。 除上述品类外，持续面向多元应用场景输出智能化解决方案是公司的核心发展战略。现阶段产品已拓展至智慧校园、智慧城市、智能运动、智慧办公等十余个领域；同时公司持续布局、探索端侧 AI 相关技术及业务，培育新的业绩增长点。 2、公司各业务线有哪些联系，如何进行现有业务之外的产品创新和领域拓展？ 公司是基于通信、定位、AI 技术的智能化应用解决方案提供商，各业务板块并非独立割裂，底层技术、核心元器件、研发能力、供应链与客户能力高度复用，属于同一技术底座下的多场景物联网终端落地。 公司商用车监控终端、乘用车定位终端、智慧出行组件、智能支付硬件等产品均是基于“通信+定位”的底层核心技术在具
--	---

	体物联网场景下的应用，在技术上具有一定的相通之处。 此外，公司着力于打造“模组底座+云端服务+AI 驱动+智能终端”的业务生态，面向行业客户提供终端和数据采集能力，可复用项目交付、行业需求挖掘、方案定制化经验。 未来，公司将继续深耕“AI 端侧”市场，持续进行应用场景拓展和产品创新，推动公司的产品多元化战略。 3、公司未来两年的业绩增长的核心产品是哪个业务板块？ 未来，公司有望实现的业绩增长点主要有：第一，公司智能车载终端产品的“出海”战略稳步推进，海外客户数量持续增加，并成功进入某海外汽车品牌的合格供应商体系并开始小批量供货，随着公司海外市场推广力度的不断加大，公司智能车载终端收入规模有望实现稳步增长； 第二，在智能睡眠终端领域，随着客户产品销售区域的扩大并逐步拓展至中国市场，公司智能睡眠终端业务的收入有望实现快速增长； 第三，持续的产品创新和应用场景拓展是公司的长期发展战略。未来，依托“通信+定位+AI”底层核心技术与“模组底座+AI 驱动+云端服务+智能终端”的业务模式，公司将继续深耕“AI 端侧”市场，持续进行应用场景拓展和产品创新，推动公司的产品多元化战略。 4、存储芯片价格处于上涨趋势，对公司有何影响？ 存储芯片等相关原材料占公司营业成本的比重较低，其价格波动对公司的影响有限。公司一直重视库存和供应链管理，并根据原材料的市场价格变动和公司的业务需求实施战略性备货。公司已储备了一定数量的芯片等关键原材料，能够满足公司中短期的使用需求。 同时，公司已建立了有效的价格传导机制，在获取订单时，会基于市场环境、产品成本等因素与客户协商确定产品售价。
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	2026 年 9 月 16 日
----	-----------------