

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: 2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 (请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及人员姓名	线上参与博实结 2024 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 9 月 4 日 15:00-17:00
地点	“深交所互动易”平台 (http://irm.cninfo.com.cn)
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 周小强先生 董事、财务总监 雷金华先生 副总经理、董事会秘书 向碧琼女士 独立董事 师斌先生 保荐代表人 汪柯先生 保荐代表人 谢柯女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司募投项目暂缓的具体原因是什么？公司对闲置资金是否有具体安排以保障该部分资产以及股东的利益？</p> <p>答：自募投项目实施以来，公司积极推进项目实施工作，但受宏观经济波动等因素影响，致使工程物资采购、物流运输、人员施工等诸多环节受阻，公司适当调整了募集资金投资项目的投资进度。由于募投项目需要一定的建设周期，根据募投项目建设进度，现阶段募集资金在短期内将出现部分闲置的情况。在不影响募集资金投资计划正常进行的情况下，公司将合理利用暂时闲置募集资金进行</p>

现金管理，提高募集资金使用效率，保障股东利益。

2、公司 23 年年报显示公司商用车终端和乘用车终端收入同比增速，不及汽车产销量同比数据（汽车工业协会数据），但今年上半年这两部分产品收入同比增速远高于汽车产销量数据。请问公司是如何进行布局及调整的？

答：2024 年上半年，公司乘用车定位终端产品收入为 16,450.74 万元，同比增长 11.17%，公司商用车监控终端产品收入为 10,309.12 万元，同比增长 10.50%。乘用车定位终端和商用车监控终端的收入上涨主要系公司海外业务拓展初见成效，智能车载终端海外业务收入较大幅度增长所致。此外，2024 年上半年，商用车的政策利好，对商用车监控终端的收入的上涨具有一定的推动作用。

3、移动支付终端方面，之前公司提到的《中国人民银行关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》，对公司影响大吗？目前移动支付市场规模和变动情况公司是否有做调研？

答：《中国人民银行关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》等政策的出台，进一步细化和提高了监管要求，推动移动支付行业高质量可持续发展。2021 年至 2022 年，公司智能支付硬件产品收入呈增长趋势，主要是受 2022 年《中国人民银行关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》颁布的影响，终端市场为满足新规监管要求，设备更新需求陡增；2022 年至 2023 年公司智能支付硬件产品占比有所下降，主要是 2023 年新规带动的设备更新需求减少，智能支付硬件销量回归正常。目前，移动支付行业处于增长趋势，根据中国人民银行发布的《2024 年第一季度支付体系运行总体情况》数据，2024 年一季度，银行共处理电子支付业务 700.54 亿笔，金额 851.46 万亿元，同比分别增长 3.66%和 2.36%，其中移动支付业务 443.32 亿笔，

金额 152.07 万亿元，同比分别增长 7.38%和 5.17%。此外，随着技术的进步，利用指纹识别、人脸识别和 NFC 等技术的智能支付硬件产品开始出现，公司已做好了技术储备，并会根据市场需求推出相应的产品。同时，公司已在积极寻求智能支付硬件在海外的业务机会。

4、公司前期乘用车和商用车终端毛利率差距不大，但 2024H1 财报中两者毛利率分别为 39.35%和 30.85%，具有显著差距，是为什么

答：公司商用车监控终端主要基于国家对道路行驶安全的强制性监管需要，以及企事业单位、驾驶人员的商用车管理、辅助驾驶需求，主要应用于重型载货、“两客一危”、网约车/出租车、同城货运、城市公交等细分市场；乘用车定位终端产品基于企事业单位对乘用车的资产管理需求，主要应用于汽车金融、车辆管理、货物追踪、保险理赔等领域。公司商用车和乘用车终端产品在产品形态、客户类型等方面存在较大差异，两种产品的毛利率不具有直接可比性。2024 年上半年，公司乘用车定位终端海外业务收入实现了较大幅度的上涨，其海外收入占比高于商用车监控终端产品的海外收入占比，因外销的毛利率高于内销，使得 2024 年上半年乘用车定位终端产品整体毛利率高于商用车监控终端产品毛利率。

5、公司在海外的布局建设如何了？是销售渠道铺设为主还是研发生产销售全方位投入？目前海外销售以代理为主还是直销为主？

答：您好！自 2020 年起，博实结高度重视终端海外市场的开拓，截至目前，公司在非洲、北美洲及亚洲地区取得了显著的业务成果。2024 年上半年，公司持续把握海外业务拓展机会，公司智能车载终端、其他智能硬件的海外业务收入有较大幅度增长，海外营业收入达到 15,853.85 万元，同比大幅增长，已超过 2023 年全年表现，海外业务战略初见成效。公司稳步推进海外

业务拓展工作。在内部管理方面，公司设立了专门针对海外业务的研发事业部，负责“出海”产品的研发；在销售渠道方面，在部分海外地区派驻了销售人员，负责当地的市场开拓。目前，公司海外销售以直销模式为主。

6、目前智能穿戴设备是市场关注的热点之一，目前公司在这一方面产品和技术的布局是怎样的？

答：公司始终保持清晰的研发主线，基于自研的无线通信模组，将通信、定位、AI 算法等技术应用于各类的物联网场景中，在公司发展过程中持续推出新产品。公司无线通信模组产品的 GSM/GPRS 系列模组，具有小尺寸、低功耗等特征，可以应用于车载监控、车载定位、移动支付、智能穿戴等领域。此外，截至 2024 年 2 月 29 日，公司正在研发的项目包括基于 CAT1 技术的智能穿戴产品。

7、公司上半年成绩斐然，公司也公布了中期分红计划，请问公司目前资金储备如何？是否会影响研发的投入？后续分红有无确切安排比如一年两次或者一年最少一次分红写进公司章程？

答：根据《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等有关规定及《公司章程》的相关规定，公司遵循回报股东、与股东分享公司经营成果的原则，在充分考虑公司中长期发展规划和短期生产经营资金需求的情况下，制定了 2024 年半年度利润分配预案，公司资金情况请关注公司 2024 年半年度报告。根据《公司章程（草案）》规定：在符合现金分红条件的情况下，任意三个连续会计年度内，公司以现金形式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 30%。

8、最近出海热，公司海外销售收入上半年同比提升很快，如何进一步加深海外市场的渗透？出海的优势是什么？

答：您好！自 2020 年起，博实结高度重视终端海外市场的开拓，截至目前，公司在非洲、北美洲及亚洲地区取得了显著的

业务成果。公司正在研发适应海外通信环境的国际版智能车载定位终端，包括美国、巴西、越南、印度在内的多个国家进行了市场布局，都推动了海外销售收入同比增长，在过去的三年间（2021—2023 年），公司海外主营业务收入由 4,071.44 万元增长至 6,536.00 万元，增幅约 60.53%。2024 年上半年，公司持续把握海外业务拓展机会，公司智能车载终端、其他智能硬件的海外业务收入有较大幅度增长，海外营业收入达到 15,853.85 万元，同比大幅增长，已超过 2023 年全年表现，海外业务战略初见成效。未来，随着公司全球多网点的渠道构建、研发团队深厚的项目积累经验等，助力公司海外业务持续拓展。谢谢！

9、从公司的角度出发，未来行业的机会在哪里？公司的具体战略主要在哪方面？

答：从整体来看，网络的迭代升级、出海热、新业务领域的放量、海外竞争对手的退出，有助于公司市场渗透率进一步得到提升。从政策端来看，国家对智能网联车、“车路云”一体化、两轮车智能化等相关政策频出，为企业发展提供了保障。从物联网行业发展来看，社会的发展需要向数字化、信息化、网联化转型，传统行业需要用物联网整体解决方案替代人工，应用端的需求不断增加等，整个行业的内在发展动力非常强。2024 年上半年，公司乘用车定位终端、商用车监控终端、智慧出行组件、其他智能硬件领域分别实现收入 1.65 亿元、1.03 亿元、1.64 亿元和 1.55 亿元，同比增速分别为 11.17%、10.50%、23.74%、175.35%，均取得了稳定的增长，海外市场有望成为新的增长点。整体业绩情况表现出色。未来，博实结主攻在智能交通、智慧出行和智能支付硬件领域的技术优势，加快海外市场拓展。

10、看到公司业绩保持增长，主要是哪方面取得成效？

答：2024 年上半年，公司实现营业收入 6.70 亿元，同比增长 16.42%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,052.40 万元，同比增长 4.40%，主要业绩同比变动的主要因素如下：第一，

得益于公司海外业务战略初见成效，公司智能车载终端、其他智能硬件的海外业务收入有较大幅度增长；第二，受到商用车行业回暖的积极影响，公司商用车领域收入实现了稳步增长；第三，公司长期以来坚持加大研发投入，持续推进产品创新，进一步拓宽了公司产品的应用领域，实现其他智能硬件收入的稳步增长。

11、公司现在无线通信模组的情况？

答：博实结自 2015 年开始专门进行无线通信模组的研发。经过多年的人才和技术积累，公司在通信、定位、射频、信号处理、平台软件等领域形成了较强的研发实力，实现了 2G 至 4G、NB-IoT 等多种制式无线通信模组的自研、自产、自供。博实结在无线通信模组领域的现有业务和技术实力为其未来的发展提供了坚实的支撑，而行业的快速增长和新技术的应用则为公司提供了巨大的提升空间。公司目前正基于 5G RedCap 无线通信模组研发，随着公司开发的新客户、试点客户进入放量期等，预计将对公司经营业绩产生积极影响，谢谢！

12、请问保荐人，对博实结这个行业未来前景如何看？

答：尊敬的投资者，您好！博实结作为一家在物联网行业深耕的企业，其行业前景在多方面展现出积极的趋势。公司专注于物联网智能化硬件产品的研发设计、生产和销售，以通信、定位、AI 等技术应用为核心，为物联网的多个应用场景提供智能终端产品及配套解决方案。随着国家政策的大力支持，特别是在智能网联汽车领域，博实结有望在智能网联汽车产业化进程中获得实质性利好，尤其是在车载终端装配率提升和城市级服务管理平台建设方面。目前，博实结的产品主要应用于智能交通、智慧出行和智能支付硬件三大领域，这些领域都是物联网技术应用的重要方向。在智能交通领域，公司提供智能车载终端产品，致力于提升安全、提高效率、辅助监管。在智慧出行领域，公司为两轮绿色出行行业提供智慧出行组件，帮助客户实现更高效、更便捷的出行服务。在智能支付硬件领域，公司为移动支付行业用户提供

	<p>稳定、安全、可靠的物联网智能支付硬件。随着研发投入持续增加以及公司积极扩展海外市场，公司的战略布局、技术创新和市场拓展都为其未来的增长奠定了坚实的基础。谢谢。</p> <p>13、公司在 AI 领域有布局，除了车载视频产品之外的其他产品是否也有考虑 AI 的应用？未来的规划和发展如何？</p> <p>答：经过多年的业务发展及沉淀，公司在通信、定位、AI 算法、存储等技术的应用方面积累了丰富的经验。从需求端来看，视觉相关的 AI 应用需求比较多，包括 AI 智能网络摄像头等。公司一直在跟踪和研究这些应用，相对车载视频来说，未来公司会根据应用场景的需求，拓展 AI 算法在物联网各领域下的应用。</p> <p>14、公司在车路云的布局？有了哪些进展？</p> <p>答：博实结自研无线通信模组，同时公司自 2009 年成立之初便聚焦车联网场景，形成了较强的先发优势及产业经验积累。公司商业车监控产品具有路面状况及驾驶行为的智能识别、主动预警、远程监控、全程记录等功能，智能车载视频行驶记录仪产品还融合了 AI 算法技术，具有高级驾驶辅助系统（ADAS）、驾驶员状态监测（DSM）、盲区监测（BSD）等功能。有望充分受益于“车路云协同”推进，带动经营规模持续扩张。公司在无线通信模组领域的技术积累，将公司产品的应用场景由智能车载终端拓展到智慧出行组件、智能支付硬件等众多物联网应用场景，逐步搭建起网络层、感知层、平台层和应用层的技术架构和产品生态。未来，公司将以“模组+终端+平台”的业务体系为基础，结合自研的 AI 算法技术，积极向物联网产业链上游延伸。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 9 月 4 日