

# 深圳市博实结科技股份有限公司

## 2025 年度总经理工作报告

2025年度，公司管理层在董事会带领下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等要求，忠实、勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东会、董事会的各项决议，较好地完成2025年度各项工作。本人谨代表公司管理层就2025年度工作情况向董事会汇报如下：

### 一、2025年公司经营情况

2025年度，公司全年实现营业收入171,151.77万元，较上年同期增长22.10%；归属于上市公司股东的净利润23,472.26万元，较上年同期增长33.65%。公司报告期末的资产总额为286,043.62万元，较上年度末增长14.86%；归属于上市公司股东的所有者权益为216,917.26万元，较上年度末增长7.95%。

2025年，人工智能技术加速迭代，驱动物联网行业快速变革，智能交通、智慧出行等领域迎来智能化升级浪潮，智能睡眠等行业亦实现快速发展。作为专业从事物联网智能化产品的领先企业，公司扎实推进产品“出海”战略，海外市场拓展成效显著，报告期海外客户数量与营收规模实现持续稳健增长。同时，依托“模组底座+云端服务+AI驱动+智能终端”一体化业务生态，公司持续巩固在智能交通领域的市场优势地位，坚定实施产品多元化战略，智能车载终端、智慧出行组件、智能睡眠终端等重点产品线收入均实现稳步增长，整体经营质效进一步提升。

### 二、2025年主要工作回顾

#### （一）强化市场开拓，持续推进产品“出海”

2025年是公司进一步推进全球化战略的关键一年，作为未来业绩增长的核心引擎，产品“出海”战略在过去一年取得稳步进展。公司紧抓国际市场机遇，稳步拓展全球业务布局，全年海外营业收入达42,253.58万元，较2024年同期显著增长29.10%。

在智能车载终端领域，公司依托行业客户合作与专业展会等多种渠道，持续

拓展非洲、东南亚、南美等新兴市场，并逐步进入欧美发达国家市场，客户数量与收入规模实现同步提升；同时，在巩固后装市场的基础上，公司已成功进入某海外汽车品牌的合格供应商体系，并实现小批量供货，标志着公司在车载前装领域取得重要突破。在智能睡眠领域，公司围绕客户需求不断丰富产品线，并伴随客户销售区域的扩大，该业务收入实现稳步增长。此外，公司持续推进产品多元化战略，将包括智慧出行组件、智能支付硬件在内的各类物联网智能终端推向海外市场，2025年相关海外收入实现稳步提升，为公司的长远发展奠定了坚实基础。

## **（二）坚持创新驱动，提升核心竞争力**

作为国家高新技术企业和国家级专精特新“小巨人”企业，博实结坚持产品创新和技术创新双轮驱动，通过持续增加在通信、定位、AI 等技术的研发投入夯实底层技术能力，秉承“满足客户需求，解决行业痛点”的核心理念，将技术势能转化为产品体验提升，从而构建公司的核心竞争力。

2025年，公司重点完成了 DeepSeek 大语言模型及通义千问系列视觉分析模型的集成和本地化部署，并实现与博云车联、博云视控等云管理平台的接入；同时，为拓展海外市场，公司对智能车载终端产品进行了从硬件模块、通信协议到软件界面的全方位深度适配；此外，公司推出了适用于全系列产品的参数设置工具，该工具不仅提升了客户后台参数设置的便捷性与效率，还通过内置产品介绍视频实现了同步推广，进一步增强了产品的市场竞争力与客户服务体验。

## **（三）强化内控管理，夯实公司治理**

公司严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律、法规及规范性文件的要求，依法建立健全法人治理结构，形成了由股东会、董事会和经理层组成的公司治理架构。同时，公司依据《上市公司治理准则》等规范性文件，结合公司自身情况，建立和实施了较为完善的内部控制体系，从制度层面确保公司重大决策及交易行为合法、合规、真实、有效。

2025年，公司修订了《股东会议事规则》《独立董事制度》《关联交易管理制度》《内幕信息知情人登记管理制度》《董事会秘书工作制度》《募集资金管理制度》《委托理财管理制度》《外汇套期保值业务管理制度》等相关制度，并制定了《对外提供财务资助制度》《控股子公司管理制度》《会计师事务所选聘制度》等，

持续完善公司制度体系，促进公司治理规范。

#### **（四）打造人才梯度队伍，建立长效激励机制**

人才是驱动公司高质量、可持续发展的核心资源，2025年公司坚持内部培养与外部引进并重，系统推进人才梯队建设。一方面，通过实施“博才计划”等专项培养项目，帮助新员工快速融入企业文化、完成角色转变、提升专业技能，夯实人才队伍基础；另一方面紧扣业务需求，针对海外业务拓展开设英文培训班，聘请外教为销售、技术岗位员工提升语言能力提供支持，同时开展嵌入式等专项培训覆盖相关技术岗位人员，持续增强公司在嵌入式领域的技术竞争力。

同时，公司持续完善长效激励机制，实施更具竞争力的薪酬策略。结合岗位价值、绩效贡献与市场水平等因素，构建科学合理的薪酬体系，确保优秀人才获得与其贡献相匹配的回报，进一步增强人才的归属感与积极性。

### **三、发展战略**

未来，公司将继续依托“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”的业务生态，深耕车联网，广泛布局物联网，发挥产业链垂直一体化及高性价比优势，巩固国内基本盘，向海外市场要增量，向新应用场景要潜量，成为全球瞩目且备受信赖的万物互联推动者。

#### **（一）产品“出海”，技术赋能**

作为国内物联网智能化领域的领先企业，在深化国内业务的同时，公司系统性推进全球化战略，持续深耕东南亚、非洲、中东等市场，并将欧美发达地区作为长期的业务开拓重点区域。

未来，公司将继续坚持以“技术驱动、产品创新、全球运营”为核心，一方面加大海外本地化技术投入，针对区域市场需求优化产品适配性，以更精准的解决方案响应全球市场的差异化要求；另一方面深化与全球合作伙伴的协同，加速现有产品在多国市场的规模化落地。依托“通信+定位+AI”底层核心技术，实现公司从“产品出海”到“品牌与标准出海”的跨越，打造世界级智能物联解决方案品牌。

#### **（二）创新引领，场景破界**

公司坚持产品创新和技术创新双轮驱动，秉承“满足客户需求，解决行业痛点”的核心理念，通过持续增加在通信、定位、AI等技术的研发投入夯实底层技

术能力，将技术势能转化为产品体验提升，从而构建公司的核心竞争力。

未来，公司将继续以自主研发的无线通信模组为核心，着力打造能够无缝接入并智能化管理公司全系列终端产品的统一云管理平台，持续构建“模组底座+云端服务+AI驱动+智能终端”的业务生态。同时，公司将加大产品创新投入，紧密跟踪人工智能、边缘计算等前沿技术与产业的融合趋势，前瞻性布局具备长期价值的应用场景，保持技术领先性与市场响应能力，积极寻求国内外市场的“AI端侧”业务机会。

### **（三）深度整合，价值重构**

未来，公司将继续秉承“技术驱动、产品创新、场景深耕”的发展思路，持续深化现有产品线的创新升级。基于在智能交通、智慧出行、智能支付、智能睡眠等领域构建的成熟产品体系和客户基础，公司将着力通过通信技术迭代、高精度定位算法优化和人工智能融合应用，推进核心产品的智能化升级与价值重构。同时，公司将围绕现有业务场景，深度挖掘客户需求，持续推出新的产品方案。公司将以技术迭代与需求挖掘双向驱动，推动产品智能化升级与跨场景价值联动，构建“技术-场景-客户”闭环生态。

## **四、2026年度工作计划**

### **（一）需求导向，全球布局**

2026年，公司将继续坚持以下游应用需求变化为导向，加速产品升级创新，加强市场拓展的深度与广度，以实现公司业绩的可持续增长。在深度上，公司将进一步挖掘现有客户的需求潜力，推动公司产品智能化升级；在广度上，公司将继续深耕车联网，广泛布局物联网，持续进行应用场景拓展和产品创新，推动公司在国内外市场的产品多元化战略。

同时，公司云管理平台将作为关键支撑载体，不仅为客户提供稳定、高效的云端服务，还通过内置产品介绍视频实现公司全系列产品的同步推广。此外，公司将加大品牌建设和市场推广力度，积极拓展海外销售渠道，通过招聘熟悉海外市场的专业人士持续优化海外营销团队，负责海外客户开拓与关系维护，持续提升海外销售占比。

### **（二）技术引领，AI融合**

2026年，公司将继续增加在通信、定位、AI等技术的研发投入，在标准化无

线通信模组、AI视觉算法以及海外本地化技术的研发开展重点布局，实现公司现有技术升级及产品创新。同时，公司将重点研发能够无缝接入并智能化管理公司全系列终端产品的统一云管理平台，有效支撑公司多元化终端产品的高效管理，强化整体解决方案的协同效应与未来扩展能力。此外，公司将积极探索大模型等AI技术在物联网场景下的应用，实现对公司现有产品形态的价值重塑，并根据多元化应用场景不断推出新的产品方案。

### **（三）客户深耕，生态共建**

公司未来将持续巩固与现有客户的良好合作关系，以市场和客户需求为导向，进一步拓展与大客户合作的深度与广度。在智能交通领域，公司计划积极探索欧美地区大客户和前装领域客户的业务合作机会，不断提升产品在全球细分领域的市场占有率；在智慧出行领域，在寻求与电动自行车制造企业的进一步深度合作的同时，积极探索海外“两轮车”领域的业务机会；在智能支付硬件领域，快速响应客户需求并加大新产品开发力度，为大客户提供更多品类的智能支付硬件产品；在智能睡眠领域，加深与现有客户的合作关系，不断拓展产品类别。

### **（四）人才强基，长效激励**

人才是公司高质量发展的关键因素，公司始终高度重视团队建设。2026年，公司将持续强化人才引进与培养并举，通过校园招聘、社会招聘等多种方式，丰富人才储备，为人才队伍不断注入新活力。

人才培养方面，公司将进一步畅通员工职业发展路径，系统开展各类专业化培训，夯实人才梯队建设。重点推进以下专项工作：1、持续深化“博才计划”培训项目，建立应届毕业生全周期跟踪培养机制，实施定制化培养方案；2、开展技术岗位专项培训，增强核心技术岗位的竞争力；3、继续举办英文培训班，支持海外业务相关员工提升语言能力。同时，新增新员工座谈会、家庭日活动、公司常识类知识竞赛等多元文化活动，增强员工归属感与团队凝聚力。

激励机制方面，公司将持续完善薪酬体系和激励政策，构建更加科学合理的激励保障机制，充分激发员工的积极性与创造力，为高质量发展提供坚实的人才支撑。

特此报告。

深圳市博实结科技股份有限公司

总经理：周小强

2026年4月21日