

证券代码：300531

证券简称：优博讯

深圳市优博讯科技股份有限公司
2024年度及2025年第一季度业绩网上说明会
暨投资者关系活动记录表

编号：IR-2025-001

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
参与单位名称及人员姓名	通过“价值在线”小程序参加公司2024年度及2025年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2025年5月9日（星期五）15:30-17:00
地点	“价值在线”小程序（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 GUO SONG 独立董事 蒋培登 独立董事 成湘东 独立董事 吴悦娟 董事会秘书（代行财务负责人职责） 刘镇

投资者关系活动主要内容介绍

1. 在主要业务领域的市场份额如何？定位和优势是怎样的？

答:公司致力于成为全球领先的AIDC厂商和IoT解决方案提供商。据知名研究机构VDC Research报告，2023年公司智能数据终端产品出货量排名全球第二；公司专用打印机产品在国内有较高的差异化竞争优势；公司在智能支付终端产品市场有先发优势。公司作为国家高新技术企业、专精特新“小巨人”企业，是国内AIDC行业龙头企业，在AIDC核心技术积累和软硬件产品布局方面具有较强的先发优势。公司是全球少有的拥有完整的“数据采集+数据生成”软硬件核心技术和产品布局的企业之一。通过十余年持续的产品创新和市场耕耘，公司积累了丰富的行业经验和客户资源、与下游客户和合作伙伴建立了稳定的业务合作关系，在多个行业领域打造了具有标杆和引领意义的项目案例，塑造了良好的品牌形象和口碑。同时，随着产品功能不断完善、产品质量和性能不断提升，公司产品的性价比优势和定制化、一体化服务优势在海外市场竞争中得到凸显。

2. 2025年有哪些具体举措实现扭亏？是否考虑调整海外低价扩张战略？

答:2025年，公司将持续关注佳博科技的经营情况及行业趋势，持续提升产品竞争力，加大市场开拓力度，努力改善经营业绩，降低商誉对公司未来业绩的影响及风险；公司将加强对汇率的研究分析，实时关注国际市场环境变化，最大限度地降低汇率波动对公司业绩造成的不利影响；同时，公司将密切关注市场动态，适时调整营销策略，确保公司持续稳定发展。

3. 目前的业务增长情况如何？未来有哪些具体的市场扩展计划？

答:2025年第一季度公司营业收入较上年同期增长11.03%；归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长1,046.17%。公司未来市场扩展计划包括：海外市场上，继续推进全球化战略，在新产品研发、海外销售团队扩充等方面增加投入，开拓拉美、中东、非洲等新区域市场；国内市场上，巩固物流电商、新零售领域优势，拓展智慧医疗、智能制造等新兴行业领域，完善市场、销售和售后服务体系，加强信创市场开拓和电商销售渠道建设。

4. 在成本控制方面采取了哪些有效措施？

答:1. 推行降本增效与集中采购策略: 公司积极实施降本增效战略, 特别针对核心器件的采购环节进行优化。通过开展前瞻性的备货工作, 并充分利用大批量采购的规模效应, 公司成功争取到了更为优惠的采购价格, 显著降低了采购成本, 进而提升了整体运营效益与市场竞争力; 2. 强化存货管理与周转效率: 公司高度重视存货管理, 制定并执行了一系列科学有效的管理措施。这些措施旨在提高存货周转率, 确保库存的快速流动, 从而有效减少呆滞库存的积压, 降低库存持有成本, 并优化资金利用效率; 3. 优化生产计划与产能利用率: 生产部门严格遵循精细化的生产计划进行排产, 确保生产活动的有序进行。通过精准安排生产任务与资源配置, 公司有效减少了产能浪费现象, 并实现了产能的最大化利用。这不仅提高了生产效率, 还进一步降低了单位产品的生产成本。

5. 在技术研发上的投入情况如何? 近期有哪些创新成果?

答:2024年研发投入金额为139,206,279.99元, 研发投入占营业收入比例为11.40%, 研发投入较去年同期增加12.27%, 且连续三年增长。2024年公司推出搭载紫光展锐UNISOC P7885的全新开源鸿蒙版智能手持终端DT50 5G, 该终端已通过OpenHarmony4.1 Release版本兼容性测评; 公司围绕“AI+AIDC”战略深化技术研发与场景应用, 通过融合AI视觉识别、自然语言处理(NLP)技术升级智能终端, 联合国产芯片优化端边云协同算力架构, 并基于边缘计算提升本地化处理效率; 公司自主研发的AI扫描技术可高效识别各类一维/二维码及污损、扭曲码, AI视觉分拣系统结合区块链技术实现物流全链路可信追溯; 在制造领域, AI视觉质检系统完成纳米级缺陷检测, 预测性维护技术减少设备非计划停机时间; 智慧零售场景中, 重力传感与AI摄像头实时监测库存, 动态生成补货建议, RFID+AI技术助力连锁餐饮企业实现食材全生命周期追踪。公司还接入阿里云百炼、腾讯企点及DeepSeek等大模型构建“优博士”智能知识库, 推进设备远程诊断与多语言交互, 并将通过数据蒸馏技术将轻量化模型嵌入智能终端强化边缘AI能力, 同时探索量子加密通信技术在数据存储与支付安全等场景的潜在应用。

6. 珠海佳博科技商誉减值计提8500万-1.2亿元, 后续是否继续剥离低效资产? 并购标的筛选标准是否有优化?

答:佳博科技是公司重要组成部分, 2024年公司专用打印机收入

276,396,304.86元, 占总收入的22.63%, 但由于新老产品更新迭代导致专用打印机业务发展不及预期。公司将持续加强和佳博科技之间的管理、业务、技术学习和交流, 在业务方面整体筹划和佳博科技协同发展; 力争在技术、管理、客户等方面形成合力, 提高公司与佳博科技的协同效应, 以期实现业绩的高速增长。

7. 如何改善应收账款及存货周转率?

答:1. 关于应收账款周转率: 公司在应收账款管理方面采取了一系列有效措施, 如加强客户信用评估、优化销售合同条款、强化回款跟踪与催收等, 从而提高了回款效率, 降低了应收账款余额; 2. 关于存货周转率: 公司高度重视存货管理, 制定并执行了一系列科学有效的管理措施。如结合公司期后在手订单以及与销售部门密切沟通了解市场情况, 为确保能够及时、高效地满足订单生产需求以及季节性战略部署, 从而制定合理的采购计划, 避免库存积压或缺货。通过批量采购, 增强与供应商的谈判能力, 争取更优惠的采购价格和付款条件等; 这些措施旨在提高存货周转率, 确保库存的快速流动, 从而有效减少呆滞库存的积压, 降低库存持有成本, 并优化资金利用效率。

8. 未来的增长潜力如何? 有哪些内外部因素可能影响增长?

答:作为公司的董事, 我看好公司未来发展前景, 认为公司增长潜力较大。数字经济深化、AI与物联网融合加速、AIDC产品海外需求旺盛、跨境电商进出口增长、零售行业数字化转型、医疗物联网发展等均为公司带来良好的发展机遇; 但公司也面临海外政治经济局势、贸易壁垒、市场竞争、汇率波动等风险, 面对这些风险, 公司做出了积极的应对措施。内部发展策略方面, 公司将聚焦“AIDC+AI”融合的技术和应用的研究, 持续深化全球化布局。

9. 海外收入占比及区域分布如何? 东南亚、拉美市场拓展是否受国际贸易摩擦影响?

答:公司2023年度海外营业收入占比为27.26%, 2024年境外收入占比为27.61%。2024年, 公司在欧洲、亚太、南美洲和非洲等国家和地区拓展成效显著。国际贸易摩擦将在一定程度上影响公司海外市场拓展的进度, 但目前看来对东南亚、拉美市场影响较小, 公司将密切关注国际市场动态, 及时调整海外市场拓展策略。

	<p>10. 智能终端业务受价格战冲击明显，毛利率降至24.16%，会通过AI升级产品提高附加值吗？</p> <p>答:公司近两年采取积极进取的市场拓展策略，为全球行业客户和渠道合作伙伴提供极具性价比优势的软硬件产品，以进一步巩固国内AIDC市场的领先地位、提升海外市场份额和地位，该策略短期内对公司收入和利润有负向影响，但公司产品市场占有率的提升和销量的增长对公司长远发展极具战略意义，2024年，公司智能移动数据终端和智能移动支付终端销量较上年同期增长9.95%。公司将持续加大核心技术和产品的研发投入，使产品和服务向高附加值转型，同时加强供应链的管理，坚持技术、产品、经营模式和管理创新，以保持公司产品的综合毛利率的稳定。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025年5月9日</p>