

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

2022年年度业绩网上说明会暨投资者关系活动记录表

编号：IR-2023-001

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2022年年度业绩说明会的投资者
时间	2023年5月5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、总经理 GUO SONG先生 独立董事 蒋培登先生 董事会秘书 刘镇先生 财务负责人 黄燕女士 保荐代表人 陈焯锴先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问贵公司是如何克服疫情带来的不利因素，有序完成生产任务，最终取得了良好的经营业绩的？</p> <p>答：您好，2022年公司紧抓产业数字化转型升级的新机遇，在研发方面，坚持技术引领战略，在人工智能、数字人民币、OpenHarmony（开源鸿蒙）、5G、条码识读引擎、DPM码识别、RFID等方面着力加大研发投入，持续加大新产品的开发力度、加快新产品的推出速度，不断夯实核心竞争力；在生产方面，公司供应链和制造体系克服外部不利因素，上下团结一心，各部门紧密合作，有序完成生产任务，保证按时交货；在销售方面，公司AIDC产品应用领域进一步拓宽，助力各行业数字化转型升级，同时，海外市场多点开花、增速显著，迎来新的发展机遇。感谢您的关注！</p>

投资者关系活动主要内容介绍

2. 能否详细介绍一下公司的主营业务？其占总收入的比例是多少？是否有计划进行扩充？

答:您好，公司核心业务为研发、生产、销售智能数据终端（PDA）、智能支付终端（智能POS）、专用打印机、智能自动化装备等AIDC终端产品并提供相关的软件及云服务平台，占公司2022年度营业收入的99.97%。2023年度，公司将不断拓宽国内外销售渠道、完善国内外营销服务网络布局。着力拓展海外市场，以国际化战略视野布局海外市场，立足中国、布局全球，通过不断提升产品核心竞争力、拓展海外销售渠道和营销服务网络、加大海外市场营销力度提升海外市场份额和品牌知名度。感谢您的关注！

3. 公司所处行业的竞争情况如何？主要竞争对手有哪些？

答:您好，从全球市场看，欧美老牌厂商仍占据较高的市场份额，但其收入主要来自欧美地区，在中国、东南亚、印度、中东、南美洲和非洲等国家和地区的市场竞争优势并不明显。近年来，公司凭借产品的高性价比优势以及定制化产品和一体化服务优势，在海外市场发展成效显著，尤其在欧洲、东南亚、非洲、印度及南美洲市场保持了较快的增速，市场地位和品牌知名度得到较大提升。目前，公司国外主要竞争对手有斑马、得利捷、霍尼韦尔、惠尔丰、银捷尼科、爱普生。在国内市场，厂商众多、市场集中度较低，公司具有较强的先发优势，尤其是在AIDC应用最早的物流快递和电商行业，公司产品具有较高的知名度，占有较高的市场份额，处于市场领先地位。目前，公司国内主要竞争对手有新大陆、新国都、福建联迪、新北洋等。感谢您的关注！

4. 请问什么是公司产品布局的核心完整的数据采集+数据生成软硬件核心技术，能否详细介绍一下？

答:您好，公司作为国内最早自主研发数据采集终端并提供AIDC应用整体解决方案的企业之一，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，自2019年全资收购佳博科技之后，补齐了专用打印机这一AIDC领域必不可少的产品门类，成为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。公司通过十余年持续的产品创新和市场耕耘，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。感谢您的关注！

5. 2022年全年净利润1.56亿元，总体财务状况良好，能否分析一下其增长原因？能否预估一下未来三年发展状况？

答:您好，公司净利润的增长主要来自于主营业务的良性发展，2022年，公司智能数据终端收入同比增长4.82%，智能支付终端收入同比增长116.04%，由于专用打印机业务部分下游客户集中在国内零售、餐饮服务等行业，受客观原因影响较大，专用打印机收入同比下降33.35%；公司推行了全员降本增效合理化建议评选方案，销售费用、管理费用整体有所下降，同时，受美元汇率波动影响汇兑收益增加。受益于产业数字化渗透加速，公司所在的AIDC应用市场进入加速增长期，预计未来三年公司业务仍将处于快速发展期。感谢您的关注！

6. 能否详细介绍一下贵公司其软件及云服务体系将智能终端的开发、使用、管理及合作伙伴生态是如何有效连接起来的？

答:您好，以智能终端为载体，搭载为各个行业场景深度定制的操作系统、应用软件及云服务平台，公司为行业客户提供多样化、软硬件一体化的整体解决方案和服务。为了满足行业客户及合作伙伴对于设备及应用全方位的管理需求，公司打造了业界领先的跨平台、跨终端的软件及云服务平台UEE（UROVO Enterprise Enabler）。UEE充分发挥云服务高效率、低成本的优势，通过对移动应用管理（MAM）、移动设备管理（MDM）及移动内容管理（MCM）模块的运用，为智能终端从注册到回收提供一站式全生命周期管理，同时，该平台还可以为用户提供行业应用软件下载的功能，将合作伙伴生态串联起来。感谢您的关注！

7. 公司是如何做到全球市场地位和品牌知名度迅速提升的？

答:您好，公司针对各区域不同的市场机会，因地制宜拓展优势产品市场。伴随欧洲电子商务、物流的快速复苏，公司凭借产品的高性价比优势以及定制化产品和一体化服务优势，获得了诸多海外新增行业标杆客户的认可，智能数据终端产品在欧洲区域取得快速增长。同时，移动支付在东南亚、南美、非洲等新兴市场渗透率不断提升，智能支付终端需求高速增长。公司凭借智能支付全场景解决方案助力希腊银行、阿根廷国家银行、全球数字解决方案公司Neoleap等金融行业客户升级支付体验。2022年，公司海外渠道网络体系进一步完善，产品已经销售覆盖全球100多个国家与地区，海外合作伙伴达到500家以

上。感谢您的关注!

8. 介绍一下公司的经营理念和发展模式以及未来会注重加强哪个领域的发展?

答:您好,公司始终坚持创新驱动发展战略,聚焦突破AIDC和IoT领域核心关键技术,不断提升自主创新能力,全面提升软硬件产品及服务的附加价值和市场竞争力,做“数字中国”建设的标杆企业。公司的发展目标是成为全球领先的AIDC厂商和IoT解决方案提供商。以现有产品、技术平台和行业经验为基础,公司将不断提升核心竞争力、优化完善软硬件产品体系,进一步深化AIDC在物流、电子商务、零售、金融等行业的应用,着力拓展智慧医疗、智能制造、智慧城市、党政军等新兴行业领域的应用。同时,公司将不断拓宽国内外销售渠道、完善国内外营销服务网络布局。立足中国、布局全球,通过不断提升产品核心竞争力、拓展海外销售渠道和营销服务网络、加大海外市场营销力度提升海外市场份额和品牌知名度。感谢您的关注!

9. 请问公司体现核心竞争力的关键是什么?

答:您好,公司作为国内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,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。公司通过十余年持续的产品创新和市场耕耘,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。感谢您的关注!

10. 公司如何打造自己的品牌形象和口碑?

答:您好,公司是国内AIDC领域的先行者,自设立以来一直专注于AIDC软硬件的技术研究与产品开发,积累了AIDC领域的多项软硬件核心技术。公司对行业发展和市场动态有着深刻的洞察和理解,经过多年的市场培育,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。感谢您的关注!

11. 公司是否重视环保意识和绿色生产安全生产以及是否社会责任例如员工福利等方面?

答:您好,公司注重履行企业环境保护的职责,在生产经营活动中,无三废排放,不属于环境保护部门公布的重点排污单位,不存在重大环保或其他重大社会安全问题。公司通过多年的发展,不断改善员工的工作环境、工作条件,通过多种途径和渠道提高员工社会生存综合能力,为员工创造、提供广阔的发展平台和施展个人才华的机会,促进员工与企业的共同进步。目前,公司已通过国际职业健康安全管理体系认证(ISO 45001),2021年度荣获第八届深圳成长型企业最佳雇主-企业发展奖、最佳雇主-人力资源实践奖。感谢您的关注!

12. 对于积极开拓数字人民币,开源鸿蒙系统等领域等措施,是否有望成为未来第二个利润增长极伴随着海外业务的回暖?

答:您好,公司将以现有产品和技术开发平台为基础,继续关注新兴技术的发展,深化AIDC应用的纵向深度,进一步深入研究各行业客户需求,结合已有的行业经验,不断拓展AIDC应用的横向维度,并积极探索人工智能、OpenHarmony、物联网、数字人民币、RFID、工业打印、云计算等方面前沿技术及相关软硬件产品研发,探索上述技术与AIDC应用的结合,推进先进技术在公司产品上的应用。我们预计,伴随着海外业务的回暖,新技术与新应用场景的结合将为公司带来新的增长空间。感谢您的关注!

13. 公司是否具有完备的软件和产品体系,广泛且稳定的客户基础? 又是如何经营的?

答:您好,公司作为国内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,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。公司通过十余年持续的产品创新和市场耕耘,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。以现有产品、技术平台和行业经验为基础,公司将不断提升核心竞争力、优化完善软硬件产品体系,进一步深化AIDC在物流、电子商务、零售、金融等行业的应用,着力拓展智慧医疗、智能制造、智慧城市、党政军等新兴行业领域的应用。感谢您的关注!

14. 公司的业务模式有哪些创新? 能否简单介绍几个亮点?

答:0015 公司的业务模式有哪些创新? 能否简单介绍几个亮点?
您好,公司的业务模式分为两大类:第一,针对不特定的用户提供标准配置的软硬件产品或服务,主要通过各级经销商以及ISV/SI(软件

	<p>商/系统集成商)等合作方进行销售或通过网络电商、云平台销售;第二,针对采购规模大的最终用户的个性化需求提供定制化的智能终端、软件或整体解决方案,采用项目制进行销售。公司的技术研发团队根据客户需求,设计和开发出个性化的系统解决方案及软硬件产品,与标准化产品相比,定制化产品和服务更贴近客户的业务流程、更匹配客户的应用需求,有利于加强公司与客户合作的深度和广度,建立长期稳定的业务合作关系。感谢您的关注!</p> <p>15. 公司一季度毛利率下滑较多,最近消费电子也不景气,公司与消费电子业务是否有相关性?按理说成本下滑,如果售价不大幅下滑,毛利应该上升才对。公司产品定价模式,是否是成本加成?行业竞争是否变得更激烈?</p> <p>答:您好,因为一季度公司仍在消耗前期购买的剩余部分高价原材料库存、成本端暂时未能完全体现出原材料成本降低的效果,公司销售毛利率暂时双向承压,但之后将会有明显改善。感谢您的关注!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年05月05日