

股票代码：002913

股票简称：奥士康

奥士康科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 27 日（星期三）上午 09:00-11:00
地点	“奥士康 IR” 微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理：贺波女士 董事兼副总经理、财务总监、董事会秘书：贺梓修先生 独立董事：刘火旺先生 保荐代表人：张远航先生 保荐代表人：余洋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流主要内容：</p> <p>Q1、去年公司受疫情影响，一定程度影响到公司产能。2022 一季报同比去年则实现较大幅度增长，这是否基于肇庆基地产能陆续爬坡的结果？请问肇庆基地 2022 年底前能否达到满产？另外，想问下公司今年对人均产值的提升是否有明确的目标，如人均产值达到 100 至 120 万元。</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司管理层紧紧围绕 2021 年初公司制定的第三个五年规划和三大经营战略（IET 战略、人才战略、产品战略），对销售体系、信息化建设和人力资源</p>

建设进行全面的深化改革，持续加大对高附加价值产品的研发与市场开拓力度。在产能、客户、管理、战略、技术和信息化优势的驱动下，2021 年度报告，公司实现营业总收入 44.35 亿元，同比增长 52.38%，2022 年度一季度报告，公司实现营业总收入 10.58 亿元，同比增长 18.58%；实现归属上市公司股东净利润 1.49 亿元，同比增长 37.34%，肇庆工厂于 2021 年下半年陆续分期投入生产运营，公司会根据市场和产线爬坡情况合理安排产能规划，让资产使用效益最大化。

Q2、能不能请介绍一下 AR/VR 元宇宙相关的产品，可以应用在元宇宙哪个环节？

尊敬的投资者您好！公司提供的主要是服务器和存储相关产品，用于支撑数据运算和存储，满足数据存取的快速响应，零时延。感谢您的关注。

Q3、2021 年研发队伍扩张了 100 人，主要是哪些应用领域的人才？目前的研发人员结构是怎样的？未来的研发人员招聘计划是怎样的？

尊敬的投资者，您好！公司成立了 IE 研究中心和技术研发中心。经过多年积累，公司在汽车板、新能源、服务器、HDI、5G 通讯以及特定加工环节等领域具备核心技术并拥有自主知识产权。研发人员近期的主要任务为建立研发体系、开发新产品。近一年着重自动化设备控制升级，以及服务器、功放板、埋铜混压产品（含 I-core、T-core 和 U-core）、三阶 HDI 产品、半软板、PC/NB 产品开发，特别是常规 FR4 材料应用于高端 purley 服务器产品开发，实现低成本高性能的产品开发路线，先后开发成功的有埋铜车载产品、厚铜电源产品、光电板、高频高速混压产品，MiniLED 产品以及开发半软板制作技术。特别是在 ICT 产品领域，5G 通讯、高速服务器、存储、电脑等产品大力发展和创新，并具备批量

生产的制程能力。根据公司规模，不排除未来进入 IC 载板领域，相关研发人员的储备会有所加强，感谢您的关注。

Q4、芯片供应短缺对公司业务的影响

尊敬的投资者您好!公司目前经营稳定，订单较为饱满，芯片供应短缺导致公司部分客户的产品库存增加，对公司经营无重大影响，感谢您的关注。

Q5、公司营业收入连续三年稳健增长，2021 年增速高达 52.38%，请问 2022 年的业绩增长点体现在哪些方面，能否持续高增长？

尊敬的投资者您好，公司管理层紧紧围绕 2021 年初公司制定的第三个五年规划和三大经营战略（IET 战略、人才战略、产品战略），对销售体系、信息化建设和人力资源建设进行全面的深化改革，持续加大对高附加价值产品的研发与市场开拓力度。在产能、客户、管理、战略、技术和信息化优势的驱动下，2021 年度报告，公司实现营业总收入 44.35 亿元，同比增长 52.38%，2022 年度一季度报告，公司实现营业总收入 10.58 亿元，同比增长 18.58%；实现归属上市公司股东净利润 1.49 亿元，同比增长 37.34%。目前在汽车电子和服务器领域订单有大幅的增长，公司现有的产能布局可以满足公司未来 3 年的高速增长，感谢您的关注！

Q6、请问公司在高端市场的布局，另外目前高端产品有哪些？市场开发情况如何？

尊敬的投资者您好！公司近期持续加大对通讯网络、伺服器（云计算）、汽车电子、HDI、MiniLED、AR\VR 元宇宙相关产品、6G、自动驾驶及物联网、新能源基建、数字能源等高附加价值产品的研发与市场开拓力度，不断提升技术能力和产品品质，公司沉淀积累了一批优质客户，其中，ICT 类主要有：华为、中兴、浪潮、昊阳天宇、惠普、富士康、松下、长城、烽火等；汽车电子主要有：矢崎、海拉、博格

华纳、比亚迪、蔚来、西门子、摩比斯、德赛西威、先锋电子等；NB 和 PC 类客户主要有：联想、华勤、富士通、华硕、广达、仁宝、闻泰、宝龙达等；消费类主要有：三星、LG、夏普、爱普生、小米等众多国内外知名企业。感谢您的关注。

Q7、目前四层板及以上板的良率、产能和产能利用率如何。

尊敬的投资者，您好！公司目前在手订单较为充足，经营稳定，公司高度重视产品品质和良率，率先在行业内实施了超大排版的生产模式，现已建成 6 条全球唯一新一代超大尺寸智能生产线，其中 3 条已稳定生产，大幅提高了生产效率和产品良率。感谢您的关注！

Q8、领导好，请教“东数西算”工程建设的推进对公司业务的具体影响

尊敬的投资者您好，目前了解的情况主要是利好能源类企业客户和服务器客户，公司对相关产品和客户保持密切沟通交流，感谢您的关注。

Q9、肇庆喜珍科技园试产运行以来的产能释放节奏？公司预计产能爬坡需要多长时间？

尊敬的投资者您好！肇庆工厂于 2021 年下半年陆续分期投入生产运营，目前进展顺利，公司会根据市场和产线爬坡情况合理安排产能规划，让资产使用效益最大化。感谢您的关注。

Q10、原材料涨价的影响如何，对毛利率影响如何，涨价是否会在二季度报表有所体现？

尊敬的投资者，您好！公司生产所需的原材料主要为覆铜板、铜球、铜箔等。若原材料价格大幅波动，而公司不能有效地将原材料价格上涨的压力转移或不能通过技术创新抵消原材料成本上升的压力，又或在原材料价格持续下

降时未能做好存货管理，都将会给公司的经营业绩带来重大不利影响。感谢您的关注

Q11、年报显示因订单增加，导致库存增加了近 60%，请问这些增加的订单主要是哪一类产品，订单金额大概有多大？

尊敬的投资者，您好！公司 2021 年营业收入 4,435,474,357.36 元、同比增长 52.38%，其中服务器、汽车电子、MiniLED 等产品业务迅速增长，服务器增长幅度超过 200%；汽车电子增长幅度超过 40%。感谢您的关注。

Q12、一季度各个下游领域的景气度如何，哪个下游板块增速较好，订单情况怎么样？

尊敬的投资者您好！公司在手订单较为充足，经营稳定，目前在汽车电子和服务器领域订单有大幅的增长，感谢您的关注！

Q13、目前 PCB 厂商纷纷加码汽车电子用 PCB 板，公司怎样看待未来该领域的竞争？

尊敬的投资者您好！公司有专业的汽车电子工厂，依托公司的三大战略（IET 战略、人才战略、产品战略）优势，能提供性价比更加优良的产品交付服务，相关客户开发顺利，目前有矢崎、海拉、博格华纳、比亚迪、蔚来、西门子、摩比斯、德赛西威、先锋电子等客户，一季度汽车电子相关订单呈大幅增长的态势，感谢您的关注。

Q14、请问 Mini LED 的订单量和出货量有多少？Mini LED 产品可以应用于哪些领域？

尊敬的投资者您好！Mini LED 产品可应用于电视、平板、汽车、医疗等领域，相关产品占公司 2021 年营收的 5% 左右，感谢您的关注。

Q15、上海疫情对公司原材料的采购有影响吗？

尊敬的投资者您好！公司目前经营稳定，上海疫情前期

对原材料采购的物流造成了一定的影响，公司快速反应采取积极应对措施，保障了原材料的供应，未对生产经营造成冲击，感谢您的关注。

Q16、公司的信息化建设如何了？公司预计用多长时间来完成信息化建设？

尊敬的投资者您好，在公司董事会的高度重视下，信息化建设始终保持与公司经营策略及战略目标相契合。公司整合成立了专职部门-信息管理中心，统筹整个集团的信息化建设。目前拥有 60 多名信息化专业人才，拥有 30 多位软件开发人才。公司自引入信息化管理起，不断规划和完善信息系统建设，目前已实现信息化对 PCB 各业务供应链的管理，集团财务管理、办公自动化管理、工程管理、生产执行管理、生产设备物联及人力资源管理等公司核心管理全面覆盖。随着公司的发展，越来越凸显信息化建设的重要性，公司董事长于 2021 年牵头成立了高质量治理改革委员会，以董事长为组长，不断提高制造部门的智能化水平，挖掘生产运作过程数据的应用价值，以数据推动生产管理的合理化和精细化，促进生产部门的品质提高、效率提升、成本降低。预计实施周期为一年，2022 年 9 月份完成第一阶段。感谢您的关注。

Q17、在车用 PCB 领域的最新布局？客户拓展方面的最新进展？

尊敬的投资者您好！公司有专业的汽车电子工厂，依托公司的三大战略（IET 战略、人才战略、产品战略）优势，能提供性价比更加优良的产品交付服务，相关客户开发顺利，目前有矢崎、海拉、博格华纳、比亚迪、蔚来、西门子、摩比斯、德赛西威、先锋电子等客户，一季度汽车电子相关订单呈大幅增长的态势，感谢您的关注。

Q18、领导能否介绍下公司的竞争壁垒在哪里？

	<p>尊敬的投资者您好！公司始终坚持把盈利能力的提升和稳定性以及可持续发展放在首位，公司具备战略、创新、客户资源、管理、技术和信息化等优势，为公司发展提供了较强的相对竞争优势。2018年至2021年，公司平均销售毛利率24.61%，平均销售净利率11.38%，年收入平均复合增长率25.62%，年净利润平均复合增长率27.11%，均处于行业前列。在2021年在疫情反复、原材料大幅上涨等多重不利因素叠加情况下，公司营业收入和净利润依然实现了52.38%和40.47%的增长，也是公司竞争优势的直接体现。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年04月27日