

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  
投资者关系活动记录表（2026年6月5日）

编号：IR-2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	格雷资产、恒穗资产、鹏华基金、中信资管、景合投资、兴业证券、东方睿石、明世伙伴、中安汇富、广东正圆、万家基金、银华基金、润义投资、西部利得、东方阿尔法、太平洋资管、创金合信、中银基金、同德资本、中泰资管、中泰证券共23人
时间	2026年6月5日 9:00-10:00
地点	线上：电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼财务负责人（代行） 刘镇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请介绍一下公司2025年全年及2026年一季度的整体经营情况。</p> <p>答：2025年，公司实现营业收入15.4亿元，同比增长26.05%；实现归属于上市公司股东的净利润8,342万元，扣除非经常性损益后的净利润8,009万元，实现扭亏为盈。2026年一季度，公司实现营业收入4.48亿元，同比增长26.93%；实现归属于上市公司股东的净利润4,320万元，同比增长103.77%；实现扣除非经常性损益后的净利润4,189万元，同比增长115.36%。整体来看，公司营业收入和净利润均实现较快增长，主营业务持续向好。</p> <p>2. 公司本轮业绩改善的核心驱动因素是什么？</p> <p>答：公司业绩改善主要来自技术和产品升级、市场拓展以及经营提效等方面的共同推动。在技术和产品端，公司持续推进终端产品与解决方案智能化升级，综合毛利率同比提升，并推动其与行业场景深度融合；在市场端，海外市场拓展成效持续显现，带动收入较快增长；在经营管理端，公司持续推进生产制造与供应链体系精益化升级，提</p>

升运营效率，同时加强费用管控和资源配置优化，期间费用率同比下降，整体盈利能力明显改善。

### 3. 公司如何理解“AI+AIDC”融合的发展方向？

答：公司持续围绕“AI+AIDC”融合方向推进相关能力在产品融合开发、场景应用落地和商业模式探索中的应用。对于AIDC行业而言，AI的价值不只是让设备“更聪明”，更重要的是让设备能够更好地理解现场、连接业务、沉淀数据、辅助管理，并进一步支撑客户运营效率提升和服务模式升级。公司正推动AIDC设备从传统的数据采集入口，逐步向智能作业入口、设备管理入口和运营服务入口延伸，推动终端设备逐步升级为连接现场数据与业务流程的智能节点。

### 4. 公司在AI相关技术架构上有哪些布局？

答：公司在AI相关技术架构和产品能力上，主要围绕端侧智能能力建设、终端产品智能化升级以及端边云协同应用等方面持续推进布局。首先是技术和产品方面，公司持续强化技术创新与产品升级，深化“AI+”战略，推动终端产品和解决方案智能化升级与行业场景深度融合。在端侧，公司多款智能终端产品搭载NPU提供AI算力，可稳定支撑OCR、图像识别、语音交互等基础AI任务，还能为客户定制化AI应用开发提供算力空间；针对端侧“算力有限、存储空间小”的问题，公司将轻量化小模型嵌入智能终端，实现在有限资源下的极致AI性能。同时，通过“智能终端+算力Box”组合，构建“端边云”弹性协同架构：简单任务终端即时处理，复杂分析边缘协同助力，模型持续进化与知识沉淀则在云端完成，形成了一个不断自我完善进化的智能体。在整体解决方案层面，公司不断优化“端-边-云”协同体系，公司的主营产品AIDC终端加速由“数据采集工具”向具备本地感知、边缘推理、智能交互和任务辅助能力的“智能决策终端”和“AI应用载体”升级，产品附加值与解决方案能力持续增强，产品应用场景持续拓宽。

### 5. 公司AI能力目前主要落地在哪些行业场景？

答：公司围绕客户在现场识别、人机交互、跨语言沟通等场景中的实际需求，持续推动相关能力进入客户真实业务流程，产品附加值与解决方案能力持续增强，应用场景也在持续拓宽。在物流快递行业，相关能力可应用于分拣环节的OCR识别、异常件判别、分拣决策优化以及取派件路径规划，AI语音助手还可辅助快递员通过语音录入和处理订单；在电商和零售行业，可应用于仓储拣选路径优化、补货建议、

陈列和营销导购等环节，助力企业经营分析决策和风控管理；在餐饮与生活服务场景中，公司开发了端侧离线语音点餐方案；在工业视觉识别场景中，公司已推动相关应用在特定工业识读场景实现落地；在智能制造场景中，公司持续推进AI解码、DPM码识读、OCR和机器视觉算法升级，提升产品识读性能和工业可靠性，增强在高端制造业生产制程管理场景中的适配能力，也为未来AI质检等场景的产品开发和应用打下基础；在跨国业务与客户服务场景中，公司探索了面向电话沟通的离线实时语音翻译系统。相关应用均围绕客户真实业务或生活场景设计，体现了公司将相关能力嵌入具体作业流程的产品化能力。

**6. 公司如何看待AI能力在垂直场景中的产品化和商业化路径？**

答：公司认为，AI应用能否真正产生价值，关键在于是否能够进入客户的真实业务流程。未来，公司将继续围绕高频、标准化、可复制的移动作业流程，沉淀可复用的算法能力、应用组件和场景模板，探索更多基于AI识别、任务提示、设备能力协同和结果反馈的场景化应用，推动相关能力从辅助识别逐步向任务辅助、运营分析和辅助延伸。需要说明的是，AI相关应用和商业模式仍处于持续研发、场景验证和稳步探索过程中。公司将坚持以客户价值为导向，审慎推进相关能力建设，避免脱离实际场景的概念化应用，持续推动AI技术与AIDC业务深度融合。

**7. 公司如何理解平台化服务在未来业务中的作用？**

答：公司正在依托UEE等平台基础，持续完善设备接入、批量配置、状态监控、远程升级、智能诊断、可预测性维护等能力，并探索将相关能力与设备全生命周期管理、智能运维和持续服务等环节结合。公司希望推动平台从传统设备管理工具向智能运维和持续服务载体演进，并逐步形成“智能终端+场景应用+平台服务”的复合型价值模式。

**8. 公司AI+AIDC相关竞争优势主要体现在哪些方面？**

答：公司竞争优势主要体现在两个方面：一是长期深耕物流快递、零售电商、生产制造等行业，对业务流程和客户场景理解较深，能够将相关能力更好地融入客户实际应用；二是公司具备较完整的产品矩阵、软硬件协同能力和场景化落地经验，在全球市场和多个行业场景中积累了较多的项目经验、客户资源和知识沉淀。与此同时，相较部分同行，公司产品出货量更大、行业渗透率更高，在场景认知和知识

	<p>积累方面具有一定优势，并持续推进全球化布局，逐步完善海外渠道体系和本地化服务网络，不断提升国际市场拓展能力和综合竞争实力。</p> <p><b>9. 公司海外市场拓展情况如何？</b></p> <p>答：海外市场是公司近年业务增长的重要推动因素之一。2025年，公司海外营收5.86亿元，同比增长73.86%。公司在海外市场持续推进渠道体系和本土化团队建设，前期深耕的欧洲市场示范效应逐步显现，印度、中东、非洲、南美等新兴市场也在持续推进拓展。随着产品竞争力、品牌影响力、本地化服务能力和合作伙伴体系不断完善，海外市场仍具备较大发展空间。</p> <p><b>10. 公司未来战略重点是什么？</b></p> <p>答：公司未来将以“AIDC+AI”作为战略重点，具体来讲公司未来将继续围绕主业发展，持续推进技术创新、产品升级、海外市场拓展和经营管理优化。在产品端，继续推动智能终端向更高附加值、更强场景适配能力方向升级；在应用端，持续推进AI与AIDC在垂直场景中的融合应用；在服务端，探索平台化、持续化服务能力建设，推动公司从硬件产品交付向“智能终端+场景应用+平台服务”的复合型价值模式延伸。</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。本次活动中涉及的未来经营计划、市场拓展、技术应用等相关表述，仅为公司基于当前经营情况和发展规划所作说明，不构成对投资者的实质承诺。需要说明的是，AI相关应用和商业模式仍处于持续研发、场景验证和稳步探索过程中，相关信息请以公司在指定信息披露媒体披露的定期报告及相关公告为准。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	
<p><b>日期</b></p>	<p>2026年6月5日</p>