

证券代码：603551

证券简称：奥普科技

奥普智能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
时间	2025 年 05 月 09 日
方式	网络互动
上市公司接待人员姓名	公司董事长 Fang James 先生、总经理方胜康先生、独立董事赵刚先生、财务总监刘文龙先生、董事会秘书李洁女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简介 各位投资者朋友们大家好，欢迎参加奥普智能科技股份有限公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会！我是奥普科技董事长 FANG JAMES，很高兴通过上证路演中心平台向各位汇报公司报告期内的业绩经营情况，今天一起参加本场会议的还有独立董事赵刚先生、总经理方胜康先生、财务总监刘文龙先生、董事会秘书李洁女士。 2024 年，在房地产下行及市场竞争加剧等多重因素影响下，整个家居行业面临前所未有的挑战。在这样严峻的形势下，公司凭借着上市以来持续的研发投入和技术沉淀，坚定不移地践行“奥普不只是浴霸”“浴霸不只是取暖”以及“一站式空间解决方案”的经营战略，努力稳住阵脚，寻求突破。在电器类产品领域，公司以浴霸核心技术为基础，积极拓展产品版图，将业务延伸至厨房空调、通风扇、晾衣机、光源照明等多元品类，推动产品朝着功能化、智能化方向迈进。在家居类产品方面，公司以电

器模块为核心，将集成吊顶、集成墙面有机融合，致力于打造场景化、快装化的一站式解决方案，为消费者提供更便捷、更优质的家居体验。公司始终将产品迭代创新视为发展的核心驱动力，大力加速家居空间业务布局，持续深化渠道革新与升级，全方位赋能经销商，不断提升运营管理效率，力求在激烈的市场竞争中脱颖而出。

2024 年度营业收入 18.66 亿元，同比减少 6.53%，归母净利润 2.97 亿元，同比减少 3.87%。

二、互动问答

Q1：公司 2024 年营业收入同比下降 6.53%，2025 年一季度同比下降 9.27%，连续下滑是否公司自身经营策略出现了问题？另外，面对房地产市场下行的大环境，公司是否在业务多元化拓展等方面存在不足？公司是否 4、5 月有业务复苏迹象？

A1：您好！感谢您对公司的关注。公司业绩表现受房地产延续调整态势及行业市场竞争加剧等多重因素影响，这些因素综合导致公司营收同比略有下滑，但公司的经营策略没有发生重大变化，仍是积极有效的。如持续投入研发，推出功能化、智能化的创新产品满足多元需求；构建多元渠道，电商渠道、电器实体渠道实现增长，家装渠道潜力渐显。公司不断优化策略，加强供应链管理降本增效，拓展海外市场。在严峻复杂的市场形势下，公司凭借着持续的研发投入和技术沉淀，努力稳住阵脚，积极寻求突破，未来随着市场环境改善和策略深化，公司有望实现复苏增长。

Q2：2024 年度公司现金分红总额达 3.23 亿元，占归母净利润比例高达 108.75%，分红力度显著高于行业平均水平。考虑到当前公司正推进“全区域、全渠道、多品类”战略，需要持续投入研发与渠道拓展，请问管理层如何平衡高比例分红与企业长期发展所需的资金需求？未来是否会维持这一分红政策，或根据经营环境变化调整分红策略？此外，结合 2025 年一季度经营活动现金流净额为- 5,488 万元的情况，公司将采取哪些措施保障现金

流的稳健性以支持分红计划的可持续性？

A2：您好！感谢您对公司的关注。公司在立足长效经营和高质量发展的同时，一贯重视股东回报的稳定性和持续性。除特殊情况外，在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，公司每年度至少进行一次利润分配，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 50%。截止 2025 年 3 月 31 日，公司现金及现金等价物 10.30 亿元，现金流非常充沛，保持现阶段分红政策不会对公司日常经营资金需求产生不利影响，公司完全有能力平衡好股东利益与自身经营发展，实现稳健运营与长远布局。

Q3：在 2024 年营收同比下滑 6.53%、2025 年一季度营收进一步下降 9.27% 的背景下，公司扣非净利润在 2025 年一季度实现 4.69% 的逆势增长。请问管理层，这一增长主要源于哪些具体举措（如成本管控、产品结构优化或渠道效率提升）？未来在应对房地产市场低迷及行业竞争加剧的挑战时，如何持续强化核心业务的盈利能力，确保扣非净利润与主营业务的协同增长？

A3：您好！感谢您对公司的关注。公司 2025 年第一季度营收下降 9.27%，扣非净利润增长 4.69%，主要系公司实现全面预算化的精细化运营管理，推行公司内部全面成本费用管控机制、组织结构和人力成本优化、中后台运营效率提升等措施，使得第一季度各项费用得到了有效控制。未来公司将加强经营管理，持续提升运营效率，切实实现降本增效，以提升公司盈利水平。谢谢！

Q4：公司近年来研发投入持续保持较高水平，研发成果转化为实际产品和市场竞争力的效率如何？有哪些具体的量化指标可以体现？

A4：您好！感谢您对公司的关注。在研发上，公司历来高度重视技术创新的引领作用，引进前沿领域的高端人才组成研究院，团队攻坚克难，在除臭杀菌、风道设计、强化传热、冷热分离速冷、智能控制等关键技术领域取得突破，在行业中确立了产

品差异化的技术领先优势。2024 年研发费用 0.93 亿元，研发费用占营业收入的 4.96%，彰显公司对创新研发的高度重视与强大投入决心。2024 年公司推出了美容舱浴霸，配备独特的 LED 光能美肤技术，借助温控技术和内置光疗功能，将全身光能美肤、全浴除臭抑菌、语音智能控制等诸多功能集于一体，实现沐浴和光疗美容的完美融合；厨房空调产品以创新冷热分离速冷技术，为传统厨房夏季炎热问题提供了优质的解决方案；奥普 MAX 空气管家双氧浴霸搭载首创双氧水除臭除菌技术，实现浴室空间的除菌除臭和新风换气；奥芯 FX-Pro 系列以双复式循环加热技术实现浴室更大空间的暖风全域覆盖，赋予用户极致温暖沐浴体验。截至 2024 年底，公司已拥有自主专利技术 975 项，其中发明专利 42 项、实用新型 742 项、外观专利 191 项，构建起严密的技术壁垒。2024 年公司电器产品营业收入达 14.58 亿元，占总营收比重 80%以上，也在一定程度上反映出公司电器产品在市场上有较强的接受度和竞争力。

Q5：公司在不同销售渠道的收入变化趋势，哪些渠道表现出较强的增长潜力？公司未来对各渠道的战略布局是怎样的？

A5：您好！感谢您对公司的关注。2024 年公司线上渠道实现营业收入 6.79 亿元，同比增长 4.71%，保持了增长态势；线下渠道实现营业收入 11.55 亿元，同比下降 11.02%，主要原因是工程渠道受 2024 年全国住宅竣工面积下降影响，许多工程项目进度延缓甚至停滞，导致公司工程渠道受到较大冲击，但同时公司与规模家装公司建立深度战略合作，共同探索创新商业模式，努力推动家装业务高质量、高效率增长，继而成为公司 TOB 端业务的主力。另一方面，电器零售渠道的下沉市场和批发业务展现出蓬勃的发展势头，保持较大幅度增长，成为公司业绩发展的新引擎。在海外业务渠道，公司广纳跨境电商领域的运营管理人才，已先后在中国香港、日本、新加坡、马来西亚和中国深圳分别成立跨境业务子公司和孙公司，组建了一支具有丰富实战经验的跨境业务团队，同时精准调整产品结构，努力实现海外市场的新突破。

	未来公司将持续践行全渠道营销网络建设，推动多元渠道融合发展。
附件清单（如有）	无。
日期	2025 年 05 月 09 日