

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：2025-002

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）
时间	2025年9月2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	<p>一、公司简介</p> <p>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2025年半年度业绩说明会！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及分红情况，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。</p> <p>2025年半年度，公司持续践行“奥普不只是浴霸”、“浴霸不只是取暖”、“一站式空间解决方案”的经营战略，秉持“电器+家居”双基因的发展路径，公司产品涵盖了浴霸、厨房空调、光源照明、通风扇、电动晾衣机、集成吊顶、集成墙面等多种品类，构建了浴室、厨房、阳台等一站式空间解决方案，为更多家庭创造温暖、健康和美，让更多家庭便捷地拥有舒适与美的空间。公司以“功能创新”为核心，突破浴霸使用的时间、空间限制，覆盖更多人群，赋予浴霸全新品类价值，让产品从“浴室刚需”升级为“情绪场景好物”。</p>

2025 年上半年营业收入 8.20 亿元，同比减少 4.92%，归母净利润 1.33 亿元，同比增加 7.85%。

二、互动问答

Q1: 公司半年报称发布了浴霸的新品，具体是什么样的产品，目前销售情况如何？

A1: 2025 年上半年，公司以“功能创新”为核心，突破浴霸使用的时间、空间限制，覆盖更多人群，赋予浴霸全新品类价值，让产品从“浴室刚需”升级为“情绪场景好物”。首次将高灵敏度 AI 人体感应系统引入浴霸核心模块，推出了“SMART 智能人感浴霸”，人感自动除臭、换气、照明、AI 恒温暖，真正实现“人来即开、人走即关”。该款新品浴霸自 2025 年 4 月下旬首发上市以来表现亮眼，线上一小时登顶浴霸品类新品榜第一名，截至 2025 年 6 月底销售量突破 5 万台，消费者认可度较高。感谢您的关注！

Q2: 董事长您好！房地产市场下行，贵司工程渠道上半年收入情况如何？

A2: 2025 年上半年，公司工程渠道始终坚持“高质量收入”与“差异化产品竞争”策略，通过严格的项目风险管控，保障工程款项回收稳定，确保业务健康可持续发展。上半年，受市场大环境影响，工程渠道收入同比降幅较大，约为 40%；但在此期间，公司亦实现战略突破，成功进驻一批信用资质优良的头部房地产企业，完成高端样板间合作签约，并通过战略性推广，实现高毛利产品线销售占比提升，为后续业务复苏奠定基础。感谢您的关注！

Q3: 公司拟进行半年度分红 0.3 元/股，想进一步了解公司后续具体的分红安排与规划。

A3: 2025 年半年度利润分配预案，拟每 10 股派发现金红利 3.0 元（含税），不实施送股和资本公积转增股本。该预案已通过公司第三届董事会第二十一次会议审议，尚需提交 2025 年 9 月 10 日公司临时股东大会审议，审议通过后方可实施。

公司始终立足长期稳健经营与高质量发展，高度重视对股东回报的稳定性与持续性。结合自身经营状况、盈利能力及财务水平，公司已制定并披露《未来三年分红回报规划（2024-2026年）》。目前公司运营资金储备充足，在保障日常生产经营资金需求的前提下，将持续按照分红规划落实分红举措，切实回报广大投资者的支持。感谢您对公司的关注！

Q4: 刘总，公司上半年收入同比下降 4.9%，但扣非净利润同比增长 12%，主要原因是什么？

A4: 主要得益于公司降本增效战略的有效推进，费用管控成效显著。其中，人力成本同比减少约 1,800 万元，广告推广费用同比减少约 2,000 万元，成本端的优化有效对冲了收入波动影响，推动扣非净利润实现增长。

Q5: 方总好，祝贺公司上半年在比较差的大环境下，取得了良好业绩。我想问的是，展望后面几个季度，公司预计营收利润将有怎样的变化？另外浴霸现在竞争也挺激烈，各个大厂也都在做，请问公司有什么应对措施呢？“内卷”对公司有何影响？谢谢。

A5: 公司当前处于业务稳健推进与市场深度耕耘的关键阶段，各项经营策略正严格按照既定规划落地执行。公司将持续密切跟踪宏观经济走势及行业市场动态，全面考量原材料价格波动、下游市场需求变化、新业务拓展进度等内外部核心影响因素，通过深化内部运营管理优化、强化降本增效措施落地等方式，保障整体经营的稳定性与可持续性。根据信息披露公平性、准确性及完整性的监管要求，在相关财务数据未经规范核算与审计程序前，公司暂无法对后续季度营收、利润变动情况提供具体预测。公司将严格遵循交易所信息披露相关规定，在定期报告中及时、准确披露财务数据及经营状况，敬请投资者关注公司后续公告。

针对浴霸市场竞争加剧及头部企业入局的行业态势，公司已制定并实施多维度应对策略。在研发创新方面，持续加大研发资源投

	<p>入，聚焦产品功能差异化与技术壁垒构建，推动核心技术成果转化，提升产品市场竞争力；在市场拓展方面，积极开拓三四线城市下沉市场及海外新兴市场，挖掘增量需求，优化市场布局，稳步提升市场份额；在品牌建设方面，整合线上线下营销资源，强化品牌核心价值传播，提升品牌知名度与美誉度，增强消费者品牌认同感与忠诚度；在成本控制方面，深化供应链精细化管理，与核心供应商建立长期战略合作伙伴关系，降低采购成本；同时推进生产制造环节智能化升级，提升生产效率，优化单位生产成本。</p> <p>行业“内卷”在带来挑战的同时，也为公司发展创造了机遇。从挑战端看，“内卷”加剧市场竞争强度，对公司市场份额维持及销售策略制定构成一定压力；从机遇端看，“内卷”倒逼公司加速核心竞争力提升，推动技术创新与产品迭代升级，强化产品品质与服务能力，优化内部运营效率，以更贴合市场需求的产品与服务巩固竞争优势，实现可持续发展。未来，公司将持续关注市场动态，灵活调整经营策略，力争在激烈的市场竞争中实现稳健发展，为全体股东创造更大价值。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2025年9月2日