

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：2025-003

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div>
时间	2025 年 10 月 29 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	<div>一、公司简介</div> <div>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 年三季度业绩说明会！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。</div> <div>2025 年三季度，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”。</div> <div>2025 年 1～3 季度营业收入 12.48 亿元，同比减少 3.16%，归</div>

母净利润 1.84 亿元，同比减少 1.11%。

二、互动问答

Q1：领导好，想请问：公司第三季度营收同比微增 0.42%，但归母净利润同比下降 18.58%，毛利率也同比下降 0.61 个百分点。请问营收增长未传导至利润端的核心原因是什么？

A1：尊敬的投资者，您好！当前市场竞争激烈，公司产品价格有所下降，整体毛利水平持平微降；第三季度公司加大线上推广力度，相关营销费用投入同步提升。感谢您对公司的关注！

Q2：公司目前 TOB 和 TOC 渠道收入占比约为多少，同比增速分别是多少？

A2：尊敬的投资者，您好！截至 25 年 9 月 30 日，公司 TOB 和 TOC 渠道收入占比约为 25%、75%，同比变动分别是 -23.2%、8.4%。公司将用踏实稳健的经营态势，努力回馈广大投资者，感谢您对公司的关注！

Q3：请问目前的经济环境下，公司能够通过什么方式来稳住收入、利润规模？未来公司在哪些产品类别上还有增长潜力？

A3：感谢您的提问，一、公司稳定收入和利润规模的主要策略为：（1）深化品类协同与场景渗透：坚持“电器+家居”双基因战略，以浴霸核心技术为支点，延伸布局晾衣机、厨房空调、通风扇等电器品类，结合集成吊顶、墙面等家居产品，打造浴室、厨房等顶部空间的一站式解决方案，通过多品类组合销售提升单客值。（2）全渠道融合与效率升级：线上线下全渠道、全场景覆盖，同时通过供应链优化与数字化管理提升经营效率，降低运营成本。（3）以技术创新构建差异化壁垒：持续加大研发投入，迭代推出热能环浴霸、空气管家浴霸、美容舱浴霸等兼具除臭、杀菌、美容等功能的创新智能产品，通过产品迭代稳定毛利水平。二、公司在浴室、厨房持续推出系列具备增长潜力的产品，包括智能健康型浴霸、厨房空调等。未来，公司将持续聚焦核心空间与核心技术，通过产品智能化、场景一体化、渠道精细化的发展战略，牢牢把握行业增长潜在机遇。感谢您对公司的关注！

	<p>Q4：公司后续营销费用投放有什么侧重点？对销售费用率是否会有所控制？</p> <p>A4：感谢您的提问，公司营销费用投放侧重于精准、效率和平衡，主要是聚焦新品类与新场景的培育，优化线上数字化营销投放，赋能线下渠道建设与服务体验升级等。公司对销售费用的效率管控始终作为公司提升经营水平的核心抓手，2024 年已通过渠道优化实现销售费用同比下降 6.81%，未来将从聚焦投入产出的精准布局，动态平衡销售费用与营收增长、利润水平的合理匹配，同时树立品牌年轻化的企业形象，不会盲目追求销售费用率的绝对下降。感谢您对公司的关注！</p> <p>Q5：领导您好，公司近年面临地产拖累需求、行业竞争加剧等挑战，所以出现第三季度营收微增但利润下滑的表现，请问这个行业需求是不是已经收缩了？</p> <p>A5：感谢您的提问。首先需明确，浴霸行业需求并未整体收缩，当前更多是面临阶段性结构调整。</p> <p>从短期影响看，房地产市场增长放缓导致新建住宅交付量下降，确实对浴霸的增量市场需求形成一定压制；同时行业竞争加剧，部分企业的价格竞争行为也阶段性挤压了利润空间，这也是公司第三季度营收微增但利润承压的核心原因。</p> <p>但从长期趋势和市场基本面来看，行业仍有持续增长动力：一是城镇化持续推进，精装房配套率提升带来稳定的增量需求；二是消费升级下，用户对浴霸的功能需求从单一取暖转向智能控温、空气管家、美容美肤等多元体验，高端产品渗透率持续提升；三是存量房翻新改造需求加速释放，成为拉动行业增长的重要新引擎。</p>
附件清单 (如有)	无。
日期	2025 年 10 月 29 日