

证券代码：002587

证券简称：奥拓电子

深圳市奥拓电子股份有限公司
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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度暨2025年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2025年04月29日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 吴涵渠 董事、总裁 杨四化 独立董事 邹 奇 副总裁、董事会秘书兼财务总监 杨 扬
投资者关系活动主要内容介绍	1、计划如何保持或提升盈利水平？ 答：您好，感谢您对公司的关注！2025年，公司将围绕“AI+视讯”战略，加大人工智能技术研发及应用，积极把握新领域的发展机遇，聚焦优势及蓝海行业，深耕价值客户，积极建立行业合作生态；强化产品竞争力，夯实核心产品在细分市场的领先地位，打造单项冠军；优化人才结构及考核激励体系，加强精细化管理，进一步推动降本增效；提升资产质量，采取一系列措施加大逾期应收账款催收力度，推动公司的可持续健康发展。谢谢！ 2、请问吴董事长，公司2025年有什么战略规划？

	答：您好，感谢您对公司的关注！2025年，作为公司新的三年发展规划（2025-2027年）的开局之年，进一步确立了“AI+视讯”这一长期战略，公司将继续围绕AI技术研发及视讯产品创新，坚持以客户为导向，深耕优势细分行业，朝着成为享誉世界的智能视讯解决方案提供商的愿景稳步前行。2025年，公司将围绕“AI+视讯”战略，积极把握新领域的发展机遇，聚焦优势及蓝海行业，积极建立行业合作生态；强化产品竞争力，夯实核心产品在细分市场的领先地位，打造单项冠军；优化人才结构及考核激励体系，加强精细化管理，进一步推动降本增效；提升资产质量，推动公司的可持续健康发展。谢谢！ 3、公司2024年营收增长，但净利润下滑，具体原因是什么？ 答：您好，感谢您对公司的关注！2024年，全球经济温和复苏，但外部环境复杂性及不确定性明显上升。公司坚持“AI+视讯”战略，加大人工智能技术研发及应用，深耕影视、金融及通讯、数字内容等优势细分市场，积极布局抖音本地生活虚拟直播、城市更新等新业务，持续推动降本增效，助力公司在复杂环境中实现稳健发展。2024年，公司实现营业收入7.22亿元，同比增长9.78%；营收增长，主要是由于公司加大影视、数字内容等领域开拓力度，国内市场实现营业收入4.70亿元，同比增长37.64%所致。2024年实现归属于上市公司股东的净利润-3,853.01万元，归母净利润较去年同期下滑较大，主要由于受宏观经济和行业因素影响，计提的信用及资产减值损失同比大幅增加所致。谢谢！ 4、2025年1季度利润增长的原因是什么？ 答：您好，感谢您对公司的关注！2025年一季度，公司实现营业收入1.85亿元，同比增长2.72%；实现归母净利润1,360.27万元，同比增长2,139.84%。归母净利润增长主要是本期计提的信用减值损失同比减少，以及期间费用同比减少所致。谢谢！ 5、公司目前还有多少商誉，是否会对公司后续业绩造成影响？
--	--

	答：您好，感谢您对公司的关注！公司目前所有商誉已全部计提完毕，对以后年度业绩不构成影响。谢谢！ 6、2024年公司亏损，为何仍然分红？ 答：您好，感谢您对公司的关注！公司高度重视股东回报，积极践行稳定的分红政策，在符合利润分配政策、保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司将保持一贯的分红政策。2024年，基于对公司未来发展的预期和信心，结合公司的整体财务状况、盈利水平，公司董事会拟以公司现有总股本651,544,156股剔除已回购股份1,835,500股之后的649,708,656股为基数，向全体股东每10股派发现金红利人民币0.20元（含税），不送红股，不以公积金转增股本。如本次利润分配预案经股东大会审议通过，2024年度公司现金分红金额为1,299.42万元。公司自上市以来连续14年现金分红，累计现金分红约5.14亿元（含回购股份方式及2024年拟分配现金红利）。谢谢！ 7、公司是如何看待LED电影屏及XR虚拟拍摄市场的长期发展潜力？ 答：您好，感谢您对公司的关注！我们可以看到，2024年国产LED电影屏在技术创新和市场应用方面取得了较大的成绩，除了可以带来更好的观影体验，还可以为影院带来多元化业务，随着技术和行业应用的发展，LED电影屏市场具有较好的发展空间。XR虚拟拍摄市场随着技术的不断进步，应用场景在不断地拓展，从早期的影视拍摄，到现在的短剧制作、综艺以及直播等领域，可以有效地提升制作效率，同时，随着人工智能技术的应用，将加速场景合成，注入更多的创意和变化，未来市场有望进一步下沉，应用领域也会逐渐多元化。影视行业作为公司近年来核心应用领域之一，2024年，在该领域实现营业收入约1.54亿元，同比增长13.14%。在电影播放方面，作为最早研究LED电影屏技术的企业之一，公司始终保持对LED电影屏的研发投入和探索，积极推动我国乃至全球影院放映技术和设备的提质升级以及观影体
--	---

	验的变革。截至2024年年末，公司已累计交付了36块LED电影屏，项目落地超过全球20个城市，市占率名列前茅，另有更多项目正在加速落地中；虚拟拍摄方面，2024年，公司承接了25个XR/VP虚拟影棚项目，截至目前，在全球范围内累计承接了92个XR/VP虚拟影棚项目，并成功应用到多个国内外知名影视制作公司及世界500强企业，如英伟达、腾讯、微软、亚马逊、中影集团、日本东映及部分好莱坞影视制作公司等。谢谢！ 8、请介绍一下公司创新业务的最新拓展情况？ 答：您好，感谢您对公司的关注！2024年，公司控股子公司创想数维实现营业收入1,582.27万元，同比增长36.14%。除传统数字内容业务外，创想数维于2024年四季度成为抖音本地生活服务商，凭借MetaBox 4KK产品解决方案，为品牌提供全案一体化虚拟直播技术服务，助力行业升级。采用AIGC+XR技术，为品牌打造专属虚拟直播间及全流程一站式运营服务，让直播更新颖、多元。截至目前，服务的品牌客户包括海尔、一点点、周大生、星巴克、遇见小面、锦江酒店等，覆盖多个垂直领域，成功助力超过50个头部品牌创新营销。与此同时，创想数维自研“Coruscant星核渲染合成服务系统”和AIGC数字内容创作工具——“Vormir源行生成式工具”在2024年正式上线，将专业级虚拟制片能力转化为轻量化、智能化的工业流程，形成从内容生成到实时合成的闭环解决方案，推动数字内容生产向高效化、平民化方向发展。目前，“Coruscant星核”已与“Vormir源行”深度集成，支持一键导入AI生成的图片、视频及场景，通过AI算法自动优化数字资产景深与透视关系，实现画面视效重构，提升直播沉浸感。针对小型化场景需求，系统创新融合智能功能集成、自动化部署及渲染方案推荐技术，结合国内外用户使用习惯进行模型训练，降低使用者的操作门槛，为品牌高效精准赋能。谢谢！ 9、2024年，公司在其他业务领域有什么新的布局？ 答：您好，感谢您对公司的关注！2024年，公司以“AI数据
--	--

	驱动全链路闭环”为核心推出了全新的新零售数字化解决方案，公司精准破解了长期困扰线下零售行业“线上引流难、线下转化低、营销管理粗放”等痛点难题，凭借XR虚拟直播、AI内容运营、机器视觉分析、IOT远程运维等前沿核心技术，推出线上线下营销一体化的“新零售营销综合解决方案”，实现线上直播引流，线下到店营销的完美闭环，助力线下零售行业实现全流程数字化升级的华丽蜕变。截至目前，已服务了伊利、周大生、周六福等多家知名品牌，覆盖超4,000家品牌门店，未来公司将持续推动线下零售行业迈向智能化营销新阶段，开启数字化零售新时代。谢谢！ 10、2025年公司经营方面有什么计划？ 答：您好，感谢您对公司的关注！2025年，公司将聚焦影视、金融及通讯、数字内容等行业市场的变化，加强AI及数字技术研发，推进业务模式创新，提升关键领域技术创新能力，把握新一轮科技革命和产业变革发展先机，促进公司规模的健康发展。同时，公司将加大创新业务孵化，探索新领域的发展机遇，打造新的盈利增长点。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年04月29日