

证券代码：920080

证券简称：奥美森

公告编号：2026-042

## 奥美森智能装备股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月18日 15:30-17:00

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：（一）公司董事长：龙晓斌先生；（二）公司董事、总经理：龙晓明先生；（三）公司董事、财务总监：熊晓攀先生；（四）公司独立董事：黄智妍女士；（五）公司副总经理、董事会秘书：欧阳国先生；（六）保荐代表人：赵轶女士。

### 三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会公司就投资者普遍关注的问题进行了沟通与交流，主要问题及回复如下：

**问题 1：公司 2025 年度营收增速表现？2026 年会有怎样的发展经营趋势？**

回答：您好！公司 2025 年度营业收入同比增长 9.94%，呈稳定增长趋势，主要增长原因为：（1）从机械工业自身数字化转型和支撑其他行业数字化转型两方面发力，推进产品迭代与技术攻关驱动产品结构的升级，新产品附加值提升，促进公司盈利能力同比增强。（2）AI 算力、数据中心建设带动的精密换热器、管路加工智能设备需求旺盛。（3）相关政策持续释放利好，“以旧换新”政策加力扩围，推动空调存量换新与生产设备更新双重需求，空调企业加速海外产能布局等多重有利因素叠加。（4）公司经过持续实施产能升级，工艺技术改进，运营效率提升等措施，提高了产品的综合竞争力。

2026 年奥美森将在扩产能、强技术、拓市场三条主线协同发力，加快募投项目落地形成新增产能，持续向 AI 算力、数据机房、液冷、新能源等高景气新赛道发力，同时深化与开利等国际客户的全球战略合作，推动海外业务放量；大力推进企业出海，促进全球部署，在保持既有盈利能力优势的基础上推动经营规模更大突破。

**问题 2：公司 2025 年度净利润增速 29.95%，远超营业收入的增速的原因？**

回答：您好！2025 年公司净利润增速大于营收主要原因为：（1）公司产品结构持续优化，智能成套装备、整线集成等业务占比提升，整体毛利上行。（2）公司持续推进精细化管理和降本增效，销售、研发、管理费用增速均低于营收增速，整体费用率同比下降。（3）公司产品在国际市场的竞争力增强，境外销售同比增速 30.88%，且毛利率（55.86%）高于平均毛利率，为净利润的增长提供了有力的支撑。

**问题 3：想了解公司技术研发团队的投入方向，近期有没有研发出贴合市场需求的新款主力设备？**

回答：您好！公司的研发模式是以客户需求为驱动、以市场为导向，一直持

续加大研发投入，推进产品迭代与技术攻关。2025年5月，公司“翅片式换热器脉动穿管关键技术研究及智能装备产业化应用”项目通过中国机械工业联合会鉴定，技术成果填补全球换热器穿管领域智能协同技术空白，总体技术水平达国际先进，其中“脉动式柔性穿管工艺技术”达国际领先水平，技术成果已实现成果转化，公司生产的智能穿管机已形成批量销售。

**问题 4：公司是否有计划主动开发更多优质客户，优化客户结构？**

回答：您好！公司一直在主动开发更多优质客户，谋求进一步优化客户结构。2025年公司前五大客户宁波德业科技股份有限公司、武汉宏海科技股份有限公司均为新增前五大客户。2026年公司除已签约空调行业的新客户海尔集团，还有汽车行业客户以及数据机房行业客户等。

**问题 5：面对行业技术快速更新，公司是否会考虑和同行、高校开展技术合作，快速补齐自身技术短板？**

回答：您好！公司自成立以来，围绕智能制造装备的研发制造，在注重企业内部研发核心技术的同时，不断加强与高校院所科研机构的紧密合作，力求立足于智能制造领域的最前沿。公司与北京理工大学、华南理工大学、武汉理工大学、广东工业大学、西安交通大学等 10 余所高等院校、科研机构开展产学研合作，建立了校企科研基地，设立了北京理工大学、华南理工大学研究生培养基地，广东省研究生联合培养基地（中山）研究生工作站、广东省科技特派员工作站。

**问题 6：目前公司场地与设备产能能否满足大批量订单需求，近两年有无新建厂区、扩充产能的想法？**

回答：您好！公司产能的主要决定因素为场地面积以及设计、组装和调试人员的数量，公司目前产能较为紧张，现有的交付能力已无法充分满足来自市场的订单需求。公司正在通过实施募投项目来扩大公司产能，公司募投项目“金属管材数字化成型装备及其他订制类智能设备生产基地建设项目”已于 2026 年 1 月 3 日正式动工，项目竣工达产后将释放新增产能，为公司长期发展提供支撑。

**问题 7: 公司设备除了国内市场之外, 在外贸出口业务上目前发展状况如何, 未来有无加大布局的打算?**

回答: 您好! 公司 2025 年境外销售额为 8329.58 万元, 比上年同期增加 30.88%, 境外销售毛利率为 55.86%, 比上年同期增加 0.37 个百分点, 境外业务有较大的提升。未来公司一方面将深化与开利等国际客户的全球战略合作, 推动海外业务放量; 另一方面将大力推进企业出海, 促进全球部署, 在保持既有盈利能力优势的基础上推动经营规模更大突破。

**问题 8: 同行企业不断增多, 市场接单竞争压力变大, 公司自身最核心的市场竞争力体现在哪些地方?**

回答: 您好! 公司核心竞争力主要体现在以下几方面: (1) 研发能力优势。公司设有广东省省级企业技术中心、广东省工程技术研究开发中心, 拥有 134 人研发团队, 近三年研发投入占营业收入比例年均 8.10%, 截至 2025 年 12 月 31 日, 公司拥有有效授权专利 519 项 (其中国内发明专利 230 项、国际 PCT12 项), 拥有授权著作权 72 项 (其中软件著作权 64 项)。(2) 产品核心技术优势。公司产品具有节能节材、生产效率高、精度高、加工质量高、数字化、智能化、信息化、绿色化等优点。此外, 公司产品具有材质替换技术优势, 公司研制出的“以铝代铜”“以不锈钢代铜”的加工技术工艺, 已被市场认可。(3) 品牌与客户优势。公司已在行业内建立了较高的品牌知名度和良好的品牌效应, 凭借先进的技术优势和强劲的市场拓展能力, 公司产品远销 40 多个国家及地区, 与客户建立了稳定的合作关系。

**问题 9: 想咨询财务方面, 公司设备定制化项目周期偏长, 在项目回款和现金流稳定上是如何把控的?**

回答: 您好! 公司主要从以下几个方面把控项目回款和稳定现金流: 一是细化收款节点, 在合同中对各个收款节点明确化; 二是根据客户的信用情况, 制定信用方案; 三是做好内部管理, 每月定期召开回款内部会议, 监控回款情况; 四是做好内部现金流预算, 提前做好银行授信。

**问题 10：机械制造相关原材料价格波动频繁，公司日常如何做好成本管控，减少原材料涨跌带来的利润影响？**

回答：您好！公司主要从以下几个方面来减少原材料涨跌带来的利润影响：一是针对钢材类的原材料，判断价格低位时，做好适度储备；二是与供应商签订长期框架协议，约定半年度或者年度供货价格，避免频繁调价；三是加强内部成本控制，减少损耗，提高原材料周转；四是研发可替换材料或者优化工艺结构。

奥美森智能装备股份有限公司

董事会

2026年5月19日