

广东奥迪威传感科技股份有限公司

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3月27日

活动地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”（<http://ir.p5w.net>）采用网络方式召开2025年年度业绩说明会。

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：公司董事长、总经理张曙光，公司董事、董事会秘书、副总经理梁美怡，公司财务负责人、副总经理李磊，公司独立董事龙朝晖，公司保荐代表人周丽君。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过年报视频解读等形式对公司情况及 2025 年经营业绩情况进行介绍。同时，公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行回复，主要问题及回复如下：

问题 1：年报提及液冷传感器实现技术突破，当前仍处测试验证阶段，请问规模化落地的具体时间节点？液冷业务是做单一传感器还是液冷系统方案？

回复：公司布局了液冷散热解决方案与风冷散热解决方案。其中，在智能服务器集群的液冷系统主管道中，公司涡街流量传感器、外夹式流量传感器安装于各支路，实时监测冷却液流量，可及时提示流量不均或堵塞风险，保障冷却液均匀分配至每个发热节点，实现系统可靠监控与预防性维护，目前项目已实现技术突破，将会加速推进，尚需配合下游客户装机、测试验证，规模化落地的周期较长。

问题 2：公司收入超 1.1 亿的机器人传感器，主要应用场景是什么？

回复：2025 年度公司应用于家居服务机器人的传感器全年营业收入突破 1.1 亿元。智能传感与精密执行可以类人化的感知与执行嵌入机器人中，赋能机器人让其拥有距离感、分寸感、稳重感、互动感等各种感知功能。公司已在机器人应用场景的感知层、执行层进行布局，例如：柔性传感器（电子皮肤）、MEMS 风扇散热解决方案、材质识别传感器、碰撞传感器、避障传感器、超声波生命探测传感器、压电垛机、力控夹爪、触觉反馈执行器等，正逐步从通用服务机器人感知技术，往更高阶的智能化、集成化升级，延伸服务于其他具身机器人应用场景。

问题 3、请详细介绍公司的柔性电子皮肤。

回复：柔性传感器是公司未来的产品发展路线之一，作为物联网的感知层的数据采集核心部件，获取人与物、物与物的交互数字、信号采集与反馈，在触控、压感、压力、温度等应用具有很好的性能表现，俗称“电子皮肤”。目前该柔性传感器做到小型化、轻薄化，可适应阵列排布，同时兼备多种功能于一体，如压力、温度和滑动多维数据，结合触觉反馈执行器，可为机器人及 AI 宠物赋予电子皮肤的感知和执行功能。目前正配合 AI 宠物应用进行测试验证。

问题 4：公司 2025 年营业收入同比增长 10.72%，归母净利润同比增长 7.27%，扣非归母净利润同比增长 9.01%，整体业绩稳步增长，驱动业绩增长的核心因素有哪些？后续是否有进一步提升盈利水平的具体规划？

回复：公司驱动业绩增长的核心因素主要三个方面：（1）智能家居应用场景的增加；（2）智能驾驶解决方案在智能汽车的标装率提升，订单需求增长；（3）近年公司新研制的智能传感器及其模组解决方案陆续获应用落地，已获下游新客户的持续批量订单。

公司将通过以下方面的规划，持续提升盈利能力：（1）通过技术升级驱动产品结构的升级，产品升级为融入智能化、集成化解决方案，附加值提升，保持较稳定毛利率；（2）通过技术改造升级，效率提升等提高产能利用率和生产效率；（3）抓住前瞻性开发先机，加快新产品产业化，满足下游升级所带来的新场景、新市场需求。

问题 5：传感器业务收入同比增长 19.76%，成为核心增长引擎，该业务在智能汽车、智能家居等下游领域的客户覆盖情况如何？目前的产能利用率和订单交付周期情况怎样？

回复：2025 年公司传感器业务同比稳定增长。在智能汽车领域，公司与国内领先的汽车制造商及其一级供应商的合作在 2025 年得到了进一步加强，以新一代 AK II 传感器为产品代表，已取得多家车企供应链的认证，并获批量供应资质；在智能家居领域，以流量传感器、服务机器人的配套传感器为产品代表，其中，在流量传感器业务方面，公司与境内外战略客户保持长期、稳定的合作关系，传感技术的升级迭代为客户带来更高的价值；另，在服务机器人的配套传感器业务方面，公司已服务覆盖国内多家知名家庭服务机器人品牌厂家，获批量供应资质。2025 年公司传感器的产能利用率为 85.62%，目前生产运行顺畅，传感器产能平稳发挥，订单交付周期有改善。

问题 6：执行器业务收入同比下降 29.29%，主要受海外安防消费市场订单减少影响，公司针对该业务的技术升级和销售渠道调整进展如何？后续有望恢

复增长的时间节点是什么？

回复：为降低 2025 年执行器订单减少的影响，公司一方面已通过技术升级，驱动产品结构的升级和优化，丰富产品线，提供更具竞争优势的微型执行器，投入更多的应用场景使用；另一方面，在销售策略上，公司已加大在海外的市场投入，建立本地化客户服务点，为战略客户及时提供更加优质的产品解决方案。同时，公司已在海外建立产能，保持供应链的安全、顺畅，提升全球化供应链的韧性，打造良好的人才体系，搭建规范的双循环系统，以适应并降低关税、汇率带来的波动风险。上述三项举措在按规划顺利推进中，但仍需调整周期，具体时点，敬请留意后续的定期报告公告。

问题 7：境外业务收入同比下降 4.59%，毛利率增加 0.50 个百分点，公司海外市场的主要拓展挑战是什么？后续在高毛利产品推广和本地化布局上有哪些具体计划？

回复：2025 年度公司境外业务收入同比下降及挑战主要是海外安防终端零售市场需求下降，导致执行器的销售订单需求减少，新一代执行器产品刚开始投入新兴应用市场，尚未形成较大规模销售收入替补。后续，公司将加大资源投入，以创新驱动智能传感器、执行器往纵深发展，具体措施如下：

(1) 持续投资研发，以改善产品矩阵及解决方案。

(2) 强化营销网络，提高品牌影响力，公司将强化销售网络与品牌影响力，通过在北美、欧洲等地建立自有销售与服务网络，提高对国际客户的响应速度和服务质量，从而加快国际收益增长。加大营销团队建设投入在智能家居、智能汽车、智能终端及智能制造等新兴场景领域发展往纵深发展，以拓宽应用渠道；在挖掘现有客户对产品迭代升级的潜在需求，同时服务于新客户新需求。

(3) 以先进的供应链管理提高供应链韧性和交付能力。

(4) 通过智能工具赋能-提升生产和管理效率。

(5) 打造人才体系，助力战略目标落实。

问题 8：研发投入同比增长 0.33%，公司在超声换能器、压电敲击开关等领域有多项技术突破，这些研发成果的商业化落地进展怎样？是否已形成规模化

订单支撑未来增长？

回复：公司目前的在研项目主要包括：无铅压电陶瓷传感器产品的研究与开发、耐高温耐高压传感器及执行器产品研究与开发、高可靠微型射流执行器产品研究与开发、电磁式功率聚焦微位移器件研究与开发，以及高精度多层反馈机器识别传感器研究与开发，截至报告期末，项目进展顺利，其中高精度多层反馈机器识别传感器研究与开发项目已进入量产阶段。

问题 9：存货期末余额同比下降 22.44%，存货跌价准备同比增长 54.01%，存货结构中减值较多的产品类型是什么？后续有哪些针对性的去库存措施？

回复：截至 2025 年 12 月 31 日，公司存货跌价准备期末余额中库存商品、原材料和在产品的跌价准备占比较高。未来，公司将根据客户的需求，进一步做好生产排产计划和原材料采购计划，落实精细化管理细则，同时积极投入 SRM、MES 等智能化管理工具的应用，将存货余额保持在更合理的水平。

问题 10：应收账款期末余额 1.95 亿元，占总资产比例 15.73%，目前应收账款平均回收周期是多少？针对不同行业客户的回款保障措施有哪些？

回复：应收账款期末余额占总资产比例符合相应行业的实际情况，2025 年公司应收账款的平均回收周期约为 104 天。公司综合客户类别、所在行业情况、资信状况、过往合作情况等要素，制定了较为完善的客户信用额度审批制度，并根据客户的最新回款情况和双方的合作进展及时维护该额度，运用信息系统及时关注逾期的货款，按合同履行必要的程序，确保货款如期回收。

问题 11：公司与华南理工大学共建联合创新实验室，还深度参与医疗设备团体标准制定，这些产学研合作和标准制定对业务拓展的实际推动作用如何？是否已转化为订单增量？

回复：公司重视创新发展，与重点高校和科研机构建立长期友好合作关系。其中，与兰州大学共建联合研究院，聚焦传感器新材料与设计技术；与华南理工大学共建联合实验室，开展有关微型热控器件和系统的项目合作，公司未来还会在技术理论性的研究方向上探索更多的合作方向与机会。辅以产学研原理性研究

合作及参与相关行业标准制定，对加快公司新技术的产业化落地，具有正向积极的作用。

问题 12：公司港股上市的进程最新进展如何，是否会影响马来西亚工厂的建设进度？

回复：公司发行 H 股并上市目前尚处于正常审核阶段，后续尚需取得中国证监会、香港证券及期货事务监察委员会和香港联交所等相关政府机关、监管机构、证券交易所的批准、核准或备案，该事项仍存在不确定性。公司将根据该事项的进展情况依法及时履行信息披露义务。申报 H 股上市旨在拓宽公司海外融资渠道、优化全球业务布局、提升国际品牌与影响力，长期布局利好公司长远价值与全体股东利益。

公司马来西亚工厂产能按四年建设周期分步分阶段实施，可先以自有资金和自筹资金投入，保障前期建设，并积极统筹境内外融资渠道，促进项目顺利落地。

问题 13：2025 年公司共有多少家机构参与调研过？近期有机构调研安排吗？

回复：2025 年度，公司通过线上及现场接待方式，接待筹办投资者活动超过 35 场次；公司在全景网投资者互动平台通过业绩说明会、路演活动、互动平台共计回答投资者问题 91 条，回复率 100%。2025 年年报披露后，公司已接受多家机构的调研，具体内容详见公司在北京证券交易所信息披露平台（www.bse.cn）发布的《投资者关系活动记录表》（公告编号：2026-031）。欢迎投资者参与后期的调研安排。

广东奥迪威传感科技股份有限公司

董事会

2026 年 3 月 31 日