

东莞市奥海科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：奥海科技

股票代码：002993

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他(电话会议)
参与单位名称	线上参与公司 2023 年度暨 2024 年一季度业绩说明会的全体投资者	
时间	2024 年 5 月 13 日 15:00-16:00	
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动	
公司接待人员姓名	董事长兼总经理 刘昊先生 副总经理兼董事会秘书 蔺政先生 副总经理兼财务总监 赵超峰先生 投资者关系总监 何忠缘先生 证券事务代表 蒋琛女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司 2023 年全年及 2024Q1 业绩情况?</p> <p>答：公司业务 2023 年实现营业收入 51.74 亿元，同比增长 15.84%，实现归母净利润 4.41 亿元，同比增长 0.76%。</p> <p>公司 2023 年 Q4 实现营业收入 16.06 亿元，同比增长 43.69%，实现归母净利润 0.92 亿元，同比增长 63.55%。</p> <p>公司 2024 年 Q1 实现营业收入 13.63 亿元，同比增长 51.06%，实现</p>	

归母净利润 1.23 亿元，同比增长 37.72%。

2. 长期战略是什么？在未来 5 至 10 年中，公司计划如何发展和定位自己？

答：公司定位：能源高效应用领导者。愿景：让能源更高效，让世界更美好。长期来看，公司将继续坚持“一三三战略”：

一个平台：专注于能源高效应用的创新与智造平台，具备能源应用技术、品牌渠道、智能制造、供应协同能力与信息共享五大平台能力。

三条边界/三大领域：三条边界是指能源交换、高效充储、集中供给，三大领域指消费电子、新能源汽车和数字能源领域。

三个百亿：短期目标是手机领域维持行业龙头地位，中长期目标是手机及消费电子、新能源汽车、数字能源实现三个百亿。

持续突破，稳健增长：

1) 手机充电器：2023 年营收 31.59 亿元，占比由最高峰时超 9 成减低至 61.05%，手机充电器市占率增长到 17%，稳居全球第一；

2) 无线充：2023 年 15W 超薄磁吸无线充模组首批通过 Qi 2.0 MPP 认证；

3) 适配器：IOT 适配器 2023 年营业收入 5.67 亿元，营业收入占总营收的 10.97%，公司在 PC 和 IOT 适配器方面与国内外众多一流品牌客户建立了稳定的业务合作；

4) 动力工具：公司目前已导入国内外领先的专业级和家用级工具品牌客户；

5) 新能源汽车电控产品及解决方案：2023 年营业收入达 5.47 亿元，同比增长 50.36%，营业收入占总营收的 10.58%，智新控制 2023 年新能源乘用车混动双电控装机量名列全国第八；

6) 光伏/储能、充电基础设施、服务器电源等方面：2023 年营业收入 5.52 亿元，营业收入占总营收的 10.66%，储能逆变器完成欧洲多个

标准的并网认证，服务器电源已进入国内领先的 AI 服务器厂商供应链。

公司将紧随行业发展趋势升级战略，不断开发新产品，大力拓展新的应用领域，为智能物联时代提供能源高效应用解决方案，实现业绩持续增长。

技术立企，持续研发创新：2023 全年研发费用大幅提升至 3.084 亿元，同比增长 26.17%，占营收收入的 5.96%。重点强化上海和深圳研发中心建设，加强新能源汽车、新能源业务研发团队建设，从一线城市行业龙头企业吸引优秀研发人才加盟，研发人员大幅增长至 889 人。奥海已建成两大 CNAS 实验室，在全球市场准入方面，获得超 2500 个产品认证证书（涉及全球 93 个国家和地区），产品出口覆盖全球市场 200 多个国家和地区。截至 2023 年底，公司获得授权专利 638 项（其中 2023 年新增 90 项）；参与制定标准 22 项（其中国家标准 7 项，美国能源部 DOE 标准 1 项）。公司研发的 68W 超薄（10.5mm）充电器荣获 2023 德国红点产品设计奖和 2023 当代好设计奖。公司 2024 年 3 月入选第八批国家级制造业单项冠军企业。控股子公司智新控制在 2024 汽车电动化与智能化技术国际论坛上荣获 2023 年“年度优秀关键技术”、2023 年“年度企业未来之星”奖项。未来，公司将持续加大研发投入，强化研发创新，保障客户需求。

全球布局彰显国际竞争力：2023 年公司外销收入占公司营业收入的比例由 2022 年的 30.90% 提升至 33.70%，国际业务仍有很大提升空间。2024 年重点推进 6 个海外核心办事处的组织运作和越南工厂建设。公司将把握全球产业重心进一步向中国转移，消费电子、新能源汽车和新能源中国品牌走向全球的历史机遇，融入全球供应链体系，积极拓展海外市场、海外业务和海外本土化制造等，推动各业务板块稳健经营，实现业绩稳定增长。随着智能手机等行业的全球市场集中度进一步提升，缺乏竞争力的中小电源企业逐渐被市场淘汰，始终坚持大客户战略的奥海市场份额将得到进一步提高。

3. 公司在消费领域客户拓展成效？

答：公司提升核心客户渗透率的同时，在手机充电器、PC 适配器、无线充电器和动力工具电源等领域开拓新客户。

目前公司客户包括知名国际手机品牌企业、国际互联网零售与服务品牌企业和国际数码产品消费品牌企业，并且在合作客户中占据较大的供货比例。随着智能手机等行业的市场集中度进一步提升，头部手机品牌市场份额持续提高，公司的市场份额将得到进一步提高。公司将在以客户需求为导向的前提下，进一步拓宽产品线，丰富产品类型，提升产品全系列供应能力，满足客户持续变化的需求。

公司在中小功率有线电源产品已有多年技术和客户积累，无线充电器和大功率电源产品拥有多年技术储备。公司将依托现有客户的生态平台优势，持续开拓无线充电器、PC 电源、网络通信设备电源、安防摄像头电源、个人护理电器电源、动力工具电源等领域。前述非手机领域都是公司原有技术和产品的延伸，具备客户拓展基础。

4. 最近越来越多的手机集成 AI 功能，未来手机业务的发展趋势如何？

答：手机设备通过本地 AI 加入，导致 CPU 的运算量提升进而增加功耗。目前容量超过 5000 甚至 6000 毫安时的手机越来越多，容量过大导致传统慢充带来不好的使用体验，所以手机厂商加速布局快充产品。目前多款千元机型配置 100W 左右高功率产品，未来全球手机市场复刻国内市场的 AI 手机布局带动快充趋势。

5. 公司的产品在 AI PC 的应用情况？

答：PC 作为最直接的工作站与生产工具，越来越多的产品集成本地 AI 功能，高功耗下带动充电器功率显著提升，部分客户的轻薄商务本产品配备 140W 电源，部分客户已经启动 330W 标配电源开发。公司作为在高功率电源具备技术及产品储备的龙头企业，已经在部分 AI PC 产品中应用相关产品。

6. 目前公司 IOT 业务的发展？

答：智能化需求从单品延伸至场景，智能硬件功能持续集成带来功率提升（例如：原来摄像头产品供电功率以 5W 为主，随着 AI 图像处理及隔空对话等功能集成，部分摄像头产品功率已超过 20W），消费电源最大功率更是突破了 300 瓦。公司 IOT 领域国内外客户双重驱动，国内持续拓展品类，海外利用多基地优势拓展世界头部 IOT 客户份额，同时随着 PD3.1 和无线 Qi2.0 的发展将给公司带来更多迭代机会。

7. 公司新能源汽车电控业务的未来规划？

答：公司一方面将对智新控制的资金、人才、研发和产能建设进行持续稳健的投入，研发新能源汽车三电控制系列产品，帮助客户缩短开发周期与投资，保障交付和品质稳定，将智新控制打造成具有竞争力的第三方电控系统解决方案提供商；另一方面持续研发创新车载充电器和无线充等产品，提升新能源汽车相关零部件产品销售。制定国际合作发展策略：紧跟新能源汽车品牌全球产能布局，积极寻找有潜力的战略合作伙伴，获取中国汽车供应链走向全球的机会。

8. 公司主要是哪类产品可以应用在电动垂直起降飞行器？

答：公司电机控制器、电池管理系统及电源供应设备等产品可以应用于电动垂直起降飞行器。

9. 公司逆变器业务的战略规划是什么样的？

答：制定分层次分区域差异化市场策略：由于欧洲光伏储能逆变器库存情况导致头部代理商多数成为独家代理，因而其余代理商迫切需要寻找具备实力的制造商进行合作重新塑造品牌获得竞争优势，公司具备技术积累、制造规模和供应链等综合平台优势，能满足客户量大、质优和供应稳定需求，双方具备紧密合作的基础，针对欧洲市场开发单相、三相和储能一体机等产品，与欧洲潜力代理商合作将是奥海新能源拓展海外市场的第一个突破口。

10. 公司逆变、储能业务的核心客群？

答：公司已有多家手机品牌客户在积极布局新能源行业，公司将

离网产品为主，绑定客户采用 ODM 形式供货非洲等紧缺电力市场；同时国内一些白电品牌客户已布局新能源行业，公司将绑定头部企业实现全球出货；中远期目标是进入竞争激烈的欧美市场；随着新能源贸易商的行业机会减少，奥海新能源业务具备平台及全球供应链能力，同时具备电力电子技术、充电桩和电池管理系统等行业积累，光储充系统集成能力突出，随着行业产品从原来简单的逆变器向发电储电用电一体化，离网、并网和储能等多功能需求发展，未来公司将对标一线厂商不断发展，完成海内外市场布局。

11. 请问在制造出海的趋势下，公司海外布局情况？

答：公司顺应全球化新格局，扎根中国辐射全球，坚持国内、国外两个市场齐头并进。在与国际品牌企业保持稳定的业务合作关系的同时，公司积极瞄准头部客户，扩大国际团队建设，分区域、分行业围绕头部客户完善业务攻坚矩阵，拓展海外市场业务。2023 年公司外销收入占公司营业收入的比例由 2022 年的 30.90%提升至 33.70%，国际业务仍有很大提升空间。2024 年重点推进 6 个海外核心办事处的组织运作和越南工厂建设。

12. 公司如何维持制造出海的竞争力？

答：随着公司全球化战略布局持续推进，海内外各大制造基地实施本地化采购策略，主动融入全球产业链和供应链，就近服务国际客户，全球化本地供应能力不断提升。同时在核心原材料和元器件中增加直接供应占比，减少代理采购；得益于公司大客户和标品战略的实施，元器件和模块复用比例提升，进一步形成大批量采购的优势。

13. 在科技行业中，公司的市场份额如何？面对竞争对手，公司有何独特的竞争优势或策略？

答：公司在消费电子领域具备领先地位；在竞争优势方面，具备能源高效应用技术研发优势、全球智造品控及信息管理优势、生态品牌合作和国际客户优势及供应协同和全球化本地供应能力等供应链综合竞争优

势。

14. 请问公司的研发规划及产品竞争力如何？未来的创新重点是什么？

答:基于行业技术发展趋势及客户需求变化,结合公司整体发展战略,公司将其一重点关注平台化技术和产品,以电力电子技术为核心,建立共性技术研发平台,开发消费电子、新能源汽车和数字能源领域具有行业代表性的平台化产品系列(如用于消费电子的各功率段的充电和适配器、用于新能源汽车的中高功率驱动控制器、用于光伏/储能的中小功率混合逆变器等),构建公司基础的技术和产品矩阵;其二重点关注以第三代半导体功率器件(GaN、SiC)、新磁材应用和磁集成、新电路拓扑为代表的电力电子技术,软硬件融合技术,开发行业领先高性能电源电控和光储充一体化产品;其三重点关注精简设计、结构优化、电路优化、芯片开发与集成、板级集成、零部件系统集成等技术降本方案,材料替换和国产替代等供应链降本策略,开发高性价比产品;其四重点关注工业设计和功能集成等技术,开发个性化高附加值产品。

15. 贵公司,未来3个百亿计划进展如何?

答:消费电子市场稳定发展,新能源汽车日益成为最大的消费终端增量市场,全球光伏新增装机量高速增长,全球加速向清洁能源转型,基于电力电子的能源应用技术迭代升级,公司将紧随行业发展趋势升级战略,不断开发新产品,大力拓展新的应用领域,为智能物联时代提供能源高效应用解决方案,实现业绩持续增长。短期目标是消费电子领域维持行业龙头地位,中长期目标是手机及消费电子、新能源汽车、数字能源实现三个百亿。

16. 贵司股权激励目前进展如何?如果达不到解锁条件,贵司会如何处理这些股份?

答:您好,公司员工持股计划项目进展顺利,2023年在奥海人不断努力进取下,已达成当期解锁目标,感谢您的关注!

17. 公司的供应链是否稳定?与供应商和合作伙伴的关系如何?

	<p>答:公司在核心原材料和元器件中增加直接供应占比,减少代理采购;实施芯片类电子元器件等国产化替代,替代率已在逐步提升。得益于公司大客户和标品战略的实施,元器件和模块复用比例提升,进一步形成大批量采购的优势。随着公司全球化战略布局持续推进,海内外各大制造基地实施本地化采购策略,主动融入全球产业链和供应链,就近服务国际客户,全球化本地供应能力不断提升。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年5月14日