

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：2025-002

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(电话会议)
参与单位名称	线上参与公司 2024 年度暨 2025 年一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 04 月 30 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 副总经理兼董事会秘书 蔺政 副总经理兼财务总监 赵超峰 董事长助理 何忠缘 证券事务代表 蒋琛 投资者关系经理 王知恬
投资者关系活动主要内容介绍	1. 目前公司现金分红情况如何？ 答：为更好回报股东，在兼顾公司发展战略，并保证正常经营和持续发展的前提下，公司 2024 年度利润分配方案为每 10 股派发现金股利人民币 9 元(含税)，2024 年前三季度，奥海科技向股东每 10 股派发现金股利人民币 6.030256 元（含税），2024 年累计现金分红总计 4.11 亿元。参考 2025 年 4 月 30 日收盘市值 102.36 亿元，现金分红股息率为 4.02%。公司未来将继续积极回馈投资者。 2. 公司 2024 年四季度及 2025 年一季度经营情况？ 答：2024 年 Q4：营收 18.77 亿元，同比增长 16.89%，环比增长 18.44%；归母净利润 1.64 亿元，同比增长 77.78%；扣非归母净利润 1.67 亿元，同比增长 144.98%；毛利率 19.93%，环比提升明显。2025 年 Q1：营收 14.42 亿元，同比增

长 5.79%；归母净利润 1.25 亿元，同比增长 1.70%；扣非归母净利润 1.07 亿元，同比增长 7.62%；毛利率 20.10%。公司 2024 年四季度及 2025 年一季度均处于盈利能力上升阶段。

3. 公司连续两次回购出于什么目的？

答：目前公司股价仍处于较低位置，基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值的认可，结合公司经营情况及财务状况等因素，为进一步完善公司长效激励机制，充分调动公司并且高级管理人员、核心及骨干人员的积极性，推进公司的长远发展，公司通过回购股票的方式开展员工持股计划。此举在激发内部团队活力的同时，亦能释放积极信号，吸引业内优秀团队加入。

4. 公司今年股权激励能否达成？

答：根据 2024 年业绩情况，公司可以顺利达成前次股权激励目标。目前公司已经连续两年完成既定目标，给股东及员工均有交代，在行业树立了良好的口碑，吸引行业高端人才加入。

5. 高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：在全球人工智能与智能制造快速发展的背景下，高算力服务器、AIoT 智能终端和服务机器人等新兴需求激增，推动智能硬件产业链向高端化升级。奥海科技紧抓智能化与绿色低碳趋势，专注于智能物联网设备充储电、新能源汽车电控与电源系统、数字能源三大业务领域，提供高效能源应用解决方案。公司致力于成为能源高效应用的领导者，在行业高增长背景下持续强化电力电子核心技术优势，未来发展前景广阔。

6. 高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：在人工智能技术与产业变革深度融合的背景下，全球智能科技创新呈现爆发态势，高算力服务器集群、AIoT 智能终端及服务机器人系统加速升级，深度学习驱动的智能应用场景持续拓展，增加下游智能设备（如服务器、机器人等）需求，带动 AIPC、手机等智能设备电源行业向高功率发展，新能源汽车由电动化向智能化进行持续转型。在全球政策不确定性增强的时代行业竞争壁垒逐渐提高，未来有望带来行业集中现象出现。

	公司专注于电力电子技术，具备一整套变流系统解决方案，包括整流器（AC/DC）、逆变器（DC/AC）、直流变流器（DC/DC）等。在客户端，公司持续突破海内外知名智能物联网及新能源汽车客户。同时公司布局顺应智能化、自动化趋势，伴随高频 400khz 技术攻坚解决，有望持续提高产品效率。技术立企、全球 8 年布局经验、3 大海外基地及目前超过 30%的国际化布局，将持续支撑公司未来盈利增长。 7. 公司的全球化布局进展如何，未来会不会因为关税问题增加或减少海外生产基地？ 答：作为全球领先的智能终端充储电解决方案供应商，公司围绕电力电子电源核心技术进行业务布局，开展“一三三”战略，下游覆盖智能物联设备电源、新能源汽车电控与电源系统、数字能源三大业务板块，不依赖单一市场或客户。从本次关税可能影响较大的消费电子产品来看，公司美规产品收入占比约 10%；目前美国区域营业收入占比仅为约 3%，美国加征关税对公司的直接冲击有限。从客户来看，以北美为主要销售市场的客户业务占比还较低，且公司通过海外制造基地布局满足客户多样化需求，相关项目均正常推进。公司将持续跟进相关客户的关税应对策略，预计分摊到公司的关税成本有限；未来我们将持续关注关税对终端市场需求的影响，预计对公司目前相关项目订单的影响较小。同时为应对全球供应链重构与国际贸易政策变化，公司已构建覆盖全球的六大智能制造基地网络（东莞、武汉、吉安、印度、印尼、越南），国际化布局成效显著。公司自 2017 年建立了印度工厂，2018 年建立印尼工厂。其中印度希海作为海外最大生产基地，投产以来已运营八年，拥有成熟的生产管理经验，且在本次加税中享有相对优惠的关税待遇（本次美国对等关税税率政策中公司主力海外基地印度及印尼的税率分别为 26%、32%，在东南亚国家中具备优势），公司未来将继续在美洲布局制造。长期来看，在全球化供应链重构与关税壁垒抬升的背景下，公司通过更高效的跨国制造布局应对政策挑战。 8. 你好，印度政府对海外投资的润泽而渔，令众多外企遭受重大损失，小米、oppo 等中资企业都受到影响，请问印度希海如何规避印度政府政策变化引发的风险？
--	---

	答：公司印度基地 2024 年营收创近十年来历史新高。目前公司已经成为印度头部智能物联充储电解决方案供应商。尽管品牌类企业与组装类企业在印度的经营过程中可能会面临问题，但是印度对技术企业在印度进行布局是比较欢迎的，印度市场给公司带来的机遇更多。
	9. 公司提出“全球布局，技术立企”战略的核心逻辑是什么？ 答：公司认为电力电子核心技术是支撑长期发展的底层驱动力，通过持续技术创新与研发投入，构建能源高效应用领域的核心竞争力。战略核心在于以技术驱动产品升级（如第三代半导体应用）、场景拓展（如 AI 能源管理），并建立从材料到系统的全产业链技术壁垒。公司具备八年海外制造经验及人才储备，依托在印度、印尼及越南等地的本地化生产网络，不仅实现了成本优化，更通过政策适配性布局形成关税缓冲带。这种深度本地化的供应链韧性，叠加海外生产制造的成熟经验及海外系统能力，增强国际大客户认可度，将成为穿越政策周期、把握新兴市场增长红利的核心竞争力。
	10. 公司在电力电子领域有了哪些核心技术布局？ 答：技术布局分为三大方向：1）硬件集成：高频磁性器件（400kHz 级）、EMI 优化设计、平面变压器（6 层集成）、大功率电机驱动（300kW+）；2）软件与智能化：AI 大模型辅助开发、域网络通信（CANFD/车载以太网）、智能运维系统；3）材料与器件创新：高频低损磁材（锰锌混合）、第三代半导体（GaN/SiC）、新型散热材料（氮化硼/相变材料）。目前已在多物理场仿真、磁集成技术等多个细分领域形成领先优势。
	11. 公司如何通过研发体系支撑技术战略落地？ 答：公司构建研发体系竞争优势，在基础设施上，具备深圳/东莞等五大研发中心、两大 CNAS 实验室（东莞实验室获 Intertek/TÜV/UL 等全球主流机构认证）；同时构建标准化能力：具备“研发-制造-认证”全链条体系；积极开展产学研协同：联合高校攻克关键技术；进行数字化制造：全球智能制造基地加速技术产业化，搭建国际 NPI 能力。
	12. 公司未来垂直技术攻关方向是什么？

	答：1) 磁技术：开发二次烧结磁材、磁-电-热多物理场耦合优化技术；2) 热管理：探索氮化硼散热涂层、微型相变储热模块；3) 半导体应用：推进 GaN/SiC 芯片集成、车规级功率器件封装工艺。实现更高密度比与更好的转换效率，在技术与成本上实现全面竞争优势。
	13. 公司在机器人电源领域的技术布局如何？能否支撑机器人行业的长期需求？ 答：机器人电池主要包括电池包与电池组形态的电源解决方案，其充电过程与现有大功率充电器、新能源汽车充电枪等产品技术高度协同。目前主流机器人产品（如机械狗、人形机器人）待机时间约 3 小时，普遍充电功率 330W，与公司产品可实现无缝匹配。此外，公司已覆盖 AGV 搬运机器人、扫地机器人、扫雪机等场景，提供有线及无线电源技术支持（650W），具备全品类服务能力。
	14. AI 技术对充电类产品升级有何推动？公司在 AI 应用场景中看到哪些机遇？ 答：1) 下游设备升级需求：AI 化的前置条件是电动化、移动化，促进充储电需求。在下游 AI 驱动消费电子设备功耗提升，倒逼充电技术迭代。例如，手机端因端侧大模型应用推动快充向 100W 以上普及；AIPC 因本地 AI 功能集成带动充电功率升至 140W；IoT 设备（如 XR、智能眼镜、智能摄像头等）功率从 5W 跃升至 20W 以上。公司已切入 AIPC 电源供应链，并通过国内外双线合作拓展 IoT 客户。2) AI 与充电产品的深度融合：公司推出首代 AI 智能充电器，支持用户习惯学习、语音控制快慢充、手机定位等功能，未来计划与手机端联动实现智能物联场景。3) AI 重塑产品设计、生产与营销架构，让产品从设计端到销售端更高效。
	15. AI 技术如何赋能公司研发与生产环节？ 答：公司将 AI 大模型应用于产品设计与仿真优化，显著提升研发效率并降低成本，例如通过 AI 算法加速电源模块的热力模拟与电路优化。同时，AI 技术为研发团队提供创新工具，助力技术突破与专利布局。公司借助 AI 技术优化对 SAP、MES 等生产制造系统中的数据处理与分析，助力企业精益生产智造。
	16. 公司服务器电源产品线的发展现状如何？核心客户覆盖哪些领域？

	答:公司服务器电源产品矩阵完成成熟布局,涵盖 550W 至 8000W 功率范围,包括算力电源、PDB 电源等,并实现规模化交付。客户覆盖服务器制造商、ODM 代工厂、互联网巨头及消费电子头部企业,技术适配主流 AI、算力设备需求。 17. 电控业务竞争优势 答:公司控股子公司智新控制具备 10 余年沉淀的汽车电子研发、客户积累经验,见证行业由分体式到集成式产业发展,具备完善的产品线,公司形成了“1+3+N”核心技术体系:以动力域控架构为基础,深度布局电机控制(MCU)、电池管理(BMS)、整车控制(VCU)三大核心领域,并通过模块化技术平台结合电源系统(OBC、DC-DC、PDU、车载电源模块)向多元电动化场景延伸,已开发完成从分布式电控到中央域控的完整产品谱系,外延产品柴油发电电控也应用于主流客户项目中。公司混动双电控产品市场占有率跻身行业前十,同时智新控制借助集团全球布局,差异化获取海外客户。 18. 请教下公司光储充业务发展情况? 答:在全球能源结构转型与户储需求爆发式增长的产业机遇下,公司加速构建“光储充一体化”产品矩阵,围绕户用及工商业场景打造全栈式能源解决方案,客户遍布全球 20 余个国家及地区。依托电力电子核心技术平台,形成覆盖离网/并网混合逆变器、储能电池系统、储能一体机、智能充电设备的立体化产品体系,核心产品通过欧盟 CE、德国 GS 等多项国际认证;智能充放电设备形成国标/欧标双平台开发能力,一体式充放电枪量产良率达 99.5%。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 04 月 30 日