

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他(电话会议)
参与单位名称	广发基金、博时基金、鹏扬基金、招商基金、永赢基金、长盛基金、长信基金、东兴基金、平安基金、华夏基金、鑫元基金、兴银基金、宝盈基金、淳阳基金、创金合信、中科沃土、信达澳亚、国寿安保基金、国联民生、前海人寿、浙商证券(含资管)、方正证券、东北证券、华泰证券(含资管)、兴业证券、长江证券、中信建投、中信证券(含资管)、国金证券、国海证券、华创证券、开源证券、申万宏源、国投证券、国信证券、华福证券、太平洋证券、招商证券、天风证券、华安财保、兴银理财、长城财富、太平洋保险资管、中国人保资管、中邮保险资管、北京泽铭、富纳投资、健顺投资、五地投资、兆顺投资、上海睿亿、上海同犇、上海磐厚、上海非马、鲸域资产、重阳投资、世嘉控股、姚泾河私募、3W Fund、华夏未来资本、西部电子、国海电新、中泰电子
时间	2026年04月21日 19:00-20:00
地点	线上
公司接待人员姓名	董事长助理兼董事会办公室主任 何忠缘先生 投资者关系经理 王知恬女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 2025年汇兑损失对业绩的负面影响有多大？公司有何对冲手段？</p> <p>答：2025年公司外币报表折算产生一定差额，较2024年而言对利润形成短期阶段性影响。具体而言，2024年全年汇兑收益约4,000万元，2025年汇兑损失约7,600万元，综合来看较上年同期影响超1.1亿元。汇率波动属于系统性风</p>

险，公司虽通过套期保值等工具进行部分对冲，但无法完全规避。公司已优化海外工厂结汇管理，推进本地货币结算，同时合理运用外汇衍生品工具管控汇率风险，努力降低汇率波动对经营利润的影响。

2. 2026 年一季报合同负债大增 560%的原因？

答：2026 年一季度公司完成对香港量沃的收购并纳入合并报表范围，量沃自身业务形成的预收货款、客户预付款项同步并入合同负债，是本期大幅增长的主要原因。量沃以芯片代理业务为主，行业惯例为客户预付货款、公司备货交付，形成较高规模的预收款项，与合同负债科目高度匹配。合同负债大幅增加体现了子公司业务订单饱满、预收货款充足，反映下游需求及客户合作稳定，后续随商品交付将逐步结转确认收入。

3. 目前公司服务器电源产品在头部客户的导入进展如何？

答：公司依托消费电子、物联网领域的长期客户积累，AI 相关业务具备客户协同优势。当前服务器电源产品向大功率方向迭代升级，HVDC、DCDC 等新产品已逐步推出。长期来看，公司将凭借高功率密度、智能配电等技术优势，深度融入全球算力供应链体系，目前公司已经在国内外客户中取得突破。

4. 除了 B 端服务器，公司在 C 端 AI 智能终端有哪些实质性的落地？

答：公司聚焦 AI 机器人、智能终端供电领域布局，已与国内头部机器人企业建立合作，依托适配器规模化生产优势，为客户提供高效、稳定的电源解决方案。同时，公司多模态补能方案已在 AI 智能终端等场景实现应用落地。

5. 台达、欧陆通、长城等对手在服务器电源深耕多年，奥海如何证明自己能拿下一线算力客户？

答：公司核心竞争优势主要体现在三方面：

1) 客户资源协同：公司控股子公司香港量沃存储代理业务助力公司对接头部服务器厂商核心资源；

2) 技术差异化布局：聚焦高压电源、液冷电源机柜等新一代产品研发，实现技术跨越式发展；

3) 供应链交付能力: 凭借消费电子领域积累的全球化柔性供应链优势, 可高效满足算力行业快速增长的交付需求。

6. 公司收购香港量沃的考量?

答: 收购香港量沃核心价值在于客户资源与产业协同整合, 而非单纯提升贸易规模。香港量沃具备芯片代理规模优势, 通过此次整合, 公司可高效对接头部客户采购与研发体系, 获取供应商准入资质, 为服务器电源等新业务拓展搭建优质渠道。

7. 存储芯片价格波动剧烈, 对公司整体毛利率和利润稳定性有何影响?

答: 存储芯片价格波动对公司具备内部对冲效应:

1) 成本对冲: 存储价格上涨时, 香港量沃代理业务盈利提升, 可平衡传统业务成本压力;

2) 客户粘性提升: 存储芯片为算力中心核心元器件, 公司依托“电源+存储”综合服务能力, 增强与核心客户合作粘性, 保障整体盈利稳定性。

8. 新能源汽车与低空经济电源及电控产品、算力电源及其他产品合计营收增长近 48%, 利润表现却未同步爆发, 原因何在?

答: 当前为公司业务转型关键期, 新兴业务处于规模扩张与前期投入阶段。2025 年公司加大 AI 算力等领域研发与市场开拓投入, 叠加原材料价格传导滞后因素, 短期对毛利率有所影响。目前新兴业务经营现金流状况良好, 商业模式逐步跑通, 后续随规模效应显现, 利润水平有望逐步改善。

9. 公司如何界定自己与普通电源厂的区别? 未来的核心估值逻辑是什么?

答: 公司已从传统电源制造企业, 升级为 AI 算力能源管理、芯片贸易协同发展的综合能源技术服务商, 核心估值逻辑基于全产业链布局:

1) 基础层: 芯片贸易业务搭建高端客户对接渠道;

2) 核心层: AI 算力中心、智能终端能源系统为主营业务载体;

3) 拓展层: 布局机器人、卫星通信电源等技术。全产业链协同发展是公司未

	<p>来价值提升的核心支撑。</p> <p>10. 原材料涨价预计何时能停止对利润的负面挤压？</p> <p>答：结合行业趋势与公司产品调价周期，预计 2026 年 Q2-Q3，上游原材料成本压力将通过议价、下游价格传导等手段有望逐步缓解压力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 04 月 21 日