

东莞市奥海科技股份有限公司

2020 年度总经理工作报告

2020 年，东莞市奥海科技股份有限公司（以下简称“公司”）管理层在董事会的带领下，严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》等法律法规及《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《总经理工作制度》等公司制度的规定，切实履行董事会赋予总经理的职责，严格执行股东大会和董事会的各项决议，勤勉尽责地开展总经理会议的各项决议，不断规范公司法人治理结构，确保公司科学决策和规范运作。现将公司总经理 2020 年度工作情况汇报如下：

一、2020 年度经营业绩情况

报告期内，公司积极应对新型冠状病毒肺炎疫情，较好地完成了各项业绩指标，公司实现营业收入 294,520.29 万元，较去年同期增长 27.17%；实现营业利润 37,473.88 万元，较去年同期增长 47.57%；实现利润总额 37,387.86 万元，较去年同期增长 45.89%；实现归属于上市公司股东的净利润 32,903.75 万元，较去年同期增长 48.53%。

二、2020 年度主要工作回顾

报告期内，公司充分利用现有的客户资源，深度挖掘重点客户的潜在需求，提升客户市场份额；利用现有客户建立起的良好市场口碑，扩大新产品开发队伍，更好的服务客户，建立适合不同区域的营销渠道，形成全球性的营销管理体系，不断丰富和完善公司产品系列，扩大公司全球知名度，增强公司综合竞争力。同时，公司一直以客户为中心，努力构建客户与公司的利益共同体，不断满足客户产品需求，实现共同发展。公司通过持续的技术、品质和服务的改进，提高客户的满意度，完善公司营销网络，打造集运营管理、产品创新、供应链管理、快速响应与服务的全球营销体系。

（一）自主创新，持续发挥研发优势

公司聚焦核心技术，致力于为客户提供最佳的充储电系统解决方案，高度重视研发投入，制造高附加价值的产品。报告期内，研发投入费用达1.43亿元，同比增长43.17%，占营业收入的4.87%。优化研发部门组织结构，形成国内大客户部、中小客户部、PD电源部、适配器电源部、无线充部、海外部、TV电源部、动力能源部、网络能源部等研发部门。

报告期内，募投项目“研发中心建设项目”已经启动建设，预计在2021年建成国家CNAS认证实验室。透过市场调查，掌握产品变化趋势，站在使用者的视野考量其需求，加强客户沟通，掌握客户产品规则需求，公司在无线充电领域不断钻研，取得UL颁发高通无线快充技术认证的荣誉；在135W、200W大功率电源适配器取得技术上突破并已开始量产；在GaN研发项目上，已经布局了30W、45W、65W产品。除此之外，公司凭借优秀的产品和服务，获得2020年小米核心供应商奖。公司不仅是国家级高新技术企业，还是广东知识产权保护协会认定的“广东省知识产权示范企业”、广东省科学技术厅认定的“广东省智能终端充储电工程技术研究中心”，并在建广东省博士工作站；公司已与浙江大学等科研院校建立产学研合作。

（二）降本增效，提升盈利能力

公司拥有专业的产业链研究团队，一方面积极预判行业趋势，另一方面努力协同供应关系，提前部署原材料涨价应对策略，最大限度保证供应安全和成本可控。公司通过科学预测提前备货锁定价格、战略合作集中采购降低价格、内外部供应商优化配置稳定价格，有效降低了原材料上涨对公司带来的不利影响。

与此同时，公司积极推进精益改善，提升智能制造水平。公司研发的智能制造MES系统，对产品生产过程进行实时状态监控；产品从物料入仓，上线组装，测试，交付及售后全流程100%数据追溯；研发的智能制造MES系统在公司生产线的覆盖率将改善至90%以上。公司引入LP(精益生产)理念，改造精益生产线，实施拉动式生产方式，进一步提升生产效率，降低制程WIP（在制品），改善产品品质和缩短制造周期，提升设备OEE(设备稼动率)。

公司海外生产基地实现本土化制造，不仅人力成本及土地成本低廉，而且在一定程度上规避了贸易壁垒，可以免除产品进出口环节所需的复杂手续以及较为

高昂的进出口关税，降低了产品成本。公司在采购端、制造端和销售端积极采取相应措施，达到降本增效的目的。

（三）自动化升级，精耕细作降低综合成本

公司秉持技术创造价值，通过一系列技术升级改造，将技术转化为效益，降低公司综合成本。围绕客户需求和行业发展趋势，公司持续深化产品结构调整，研究开发了一系列新工程工艺技术：循环静置技术可避免在点胶时因胶水表层未风干而造成产品污染，缩短在制品周期；双面超声技术可提升超声波焊接受力的均匀度，充分降低溢胶和缝隙大的风险；多面间隙段差检测可以减少产品合拢检测时多镜头光源的相互影响，提升材料使用效率；三面镭雕技术可进一步提升产品外壳镭雕作业人员作业效率。公司还开发了USB镭雕+字符检测和极性检测设备，并已经实现了规模化使用，借助精密仪器的力量提升智能制造水平，从整体上提升了公司生产的自动化程度，大幅度提高了生产效率，降低了能耗水平。

除此之外，为满足动力能源、网络能源等产品的生产需要，公司在原有设备的基础上又成功导入含浸、涂覆等专业设备。

本报告期内，公司获得了“一种充电器气动包膜方法”的发明专利和“灌胶充电器”、“灌胶充电器的灌胶装置”、“灌胶充电器的灌胶生产线”、“灌胶充电器的烘烤回流装置”、“多方位水平镭雕机”、“具有机械手的镭雕机”等15项实用新型专利。

（四）品质提升，夯实公司核心竞争优势

长期以来，公司一直严控产品品质，始终坚信“没有品质的交付是一场灾难，没有交付的品质毫无意义”。2020年，公司品质更上一层楼，获得了小米核心供应商奖、vivo优秀质量奖、品质进步奖、传音优秀品质奖等殊荣。

（五）业绩显著增长，市场占有率稳步提升

2020年，公司在T0B端销售取得显著成绩，已经成为多个大客户主要功率及机型的主力供应商，占据绝对优势地位。在产品结构方面：随着客户产品功率越来越大，公司为客户所供应的主要机型也由中小功率向中大功率转变；随着快充产品的升级迭代，公司持续优化产品结构，产品单价提升显著。在市场份额方面：

全球手机市场竞争进一步加剧，市场份额向头部厂商集中。公司客户（小米、vivo、OPPO、传音等手机头部厂商）的市场份额迅速增加的同时，公司占客户的产品份额也在提升。2020年公司在全球手机充电器市场占有率达到14.50%以上。在战略布局方面：由于部分手机品牌不标配充电器产品，公司积极推进并落地“充电器彩盒”套装系列产品，得到客户的认可并完成相关产品交付；瞄准TOC市场，壮大TOC事业部，积极拓展品牌客户；同步自研并推出PD充电器、GaN充电器、无线充电器等产品，战略布局品牌市场。

具体而言，在充电器销售方面，公司充电器产品销售收入27.86亿元，比2019年增长32.88%，占公司营业收入的94.59%。

公司坚持在目前手机充电器领域深耕（例如：量产超100W充电器、GaN充电器等）的同时，力求实现横纵交叉式发展。横向上扩展至动力能源、网络能源等领域；目前公司已成立动力能源和网络能源事业部，并已投入较多资金购进自动化先进设备，引进一批领域内杰出的研发及管理人才。纵向上不断向下游延伸；下游除了在TOC市场深耕Mophie、Belkin和绿联等品牌客户之外，公司已经在布局差异化的品牌产品，目前已上线深圳移速，推出了相应的充储类产品；自有品牌“A0HI”也在同步推进，公司的PD充电器、GaN充电器、无线充等品类产品，也将陆续推出，公司自主品牌也将迎来相应的市场机会。

（六）薪酬政策制定及培训计划

为了吸引和留用优秀人才，持续保持外部竞争性、内部一致性和个体激励性，公司制定了基于岗位价值分配和价值创造的员工薪酬管理办法和绩效管理办法，保障公司战略目标的达成。在报告期内，公司非常注重内部讲师团队及员工队伍的建设，2020年内训讲师有近一百人，均为来自各岗位的优秀员工，为优秀经验的传承提供坚强保证。构建知识型团队，全面提升企业竞争力，最终实现员工与企业共赢。

三、2021年度经营计划

2021年，公司主要从以下几个方面进行拓展和延伸：小米、华为、荣耀、Moto、vivo、OPPO、传音等知名国际手机品牌企业，Amazon（亚马逊）、Google

（谷歌）等国际互联网零售与服务品牌企业和 Bestbuy（百思买）、Belkin（贝尔金）、Mophie（墨菲）等国际数码产品消费品牌企业。

（1）提升公司在现有核心客户的主营业务和产品线的渗透率

公司目前拥有包括小米、vivo、OPPO、华为、荣耀、Moto、传音等知名国际手机品牌企业，Amazon（亚马逊）、Google（谷歌）等国际互联网零售与服务品牌企业和 Bestbuy（百思买）、Belkin（贝尔金）、Mophie（墨菲）等国际数码产品消费品牌企业，虽然公司供应的产品已经在前述客户中占据较大比例，但是仍有提升空间，随着市场份额向手机头部厂商进一步集中，未来可增加的体量和空间仍然非常大。公司研发中心的扩建及技术改造项目将于今年投入使用，依托于专注移动智能终端配件的研发及生产领域多年所积累的丰富技术储备，以客户需求为导向，不断拓展产品线，丰富产品种类，提升产品全系列供应能力，满足客户持续变化的需求，以期获得客户更多的产品份额。公司在 PD 充电器方面将会布局 65W 充电器、65W 多口充电器、120W 大功率充电器。GaN 充电器方面将布局 100W、120W 充电器。无线充方面将完成 50W 横竖支架无线充、15W 磁吸充电器的布局。公司已引进无线充团队，并积极拓展无线充电器在智能家居、高铁、汽车等市场领域的应用。

（2）在 PC 电源、动力能源和网络能源等领域开拓新客户

2021 年，公司除了继续在手机充电器领域深耕之外，还将持续在 PC 电源、动力能源、网络能源、适配器、TV 电源、小家电等领域布局。公司在小功率电源产品已经有多年积累，包括大客户开发及服务、研发创新和产品创新、规模化制造、供应链管理、快速响应、产品品质保障等，为大功率电源产品的研发、制造和销售奠定了良好的基础。前述非手机领域都是公司原有技术和产品的延伸，预计 2021 年将是业务的快速增长期。

除了原有的国内各事业部之外，公司还成立了海外事业部，陆续会在全球各地成立办事处，以便更好的开拓并服务海外客户，成立了动力能源事业部和网络能源事业部，引进了一批该领域内杰出的研发和管理人才，配置了较为完备的研发和测试设备，建设了自动化生产线，已立项相关产品并进行市场拓展。

（3）建立并拓展 AOHI 品牌

公司已经布局差异化的品牌产品，除了自有品牌“AOHI”之外，公司通过设立深圳移速、深圳踏克、深圳海可，收购鑫三盟，持续布局品牌战略。并已引进一批优秀的研发、管理团队，给公司注入新的动力，进一步拓展自主品牌市场。通过奥海优选、天猫、京东、拼多多、亚马逊、谷歌等线上旗舰店，陆续推出各类充储类产品。加之公司的 PD 充电器、大功率充电器、GaN 充电器等品类产品也将陆续推出，公司自主品牌也将迎来相应的市场机会。

（4）坚持以人为本，践行企业文化，提高员工幸福感

展望 2021 年，公司坚持以人为本，倡导“任人唯贤，结果论英雄；表扬奋斗者，给有思想的人位置”的人才理念；持续加强员工“三现（现地、现实、现物）”培训，对各级员工实施培训与实践并提高员工意识；引进高素质人才，进一步加强公司人才实力。为提升企业管理水平和员工队伍素质，支持公司发展战略，着重精神文化和物质文化的建设，将企业文化落在实地，不断丰富员工生活，不断增强员工凝聚力，不断增强公司综合竞争力。

东莞市奥海科技股份有限公司

总经理：刘昊

2021 年 3 月 16 日