

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：2021-002

<p>投资者关系活 动类别</p>	<p><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)</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>民生证券：陈海进、王芳、欧阳浩燊； 凯曼资本：卢旭 上海人寿：田发祥 东吴基金：刘元海 东方证券资管：李天 东吴资管：刘欣瑜 民生信托：王秀平 中海基金：王泉涌 中科沃土基金：林皓 九泰基金：谭劭杰 亚太财险：刘竞远 交银施罗德：米茂硕 兴证资管：杨亦 前海联合基金：张磊 华夏久盈：高鹏飞 华夏未来：丁鑫 华泰资产：丁星乐 国华人寿：张伟 国投瑞银：刘一泽 圆沣投资：邓永明 壹玖资产：蒋俊国 富国基金：王佳晨 工银瑞信：石正同； 平安基金：季清斌 广东竣弘投资：陈翔 广发自营：杨小林 建信基金：赵兵兵 弘毅远方基金：赵阳 德邦基金：王立晟 新华基金：陈磊 中欧基金：吕一闻 汇添富：李灵毓 浦银安盛：秦闻、朱胜波 海通自营：仇海南 淳厚基金：吴若宗 红杉资本：宋雅慧 翀云投资：俞海海 聚鸣投资：蔡成吉 诺德基金：孙小明</p>

	金元顺安：牟方晓 海富通：范庭芳	钦沐资产：吴海宁
时间	2021年3月22日 15:00-16:00	
地点	电话会议	
公司接待人员姓名	董事会秘书：蔺政 证券事务代表：蒋琛	投融部总监：金磊 投资者关系专员：刘颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司解读 2020 年报及经营情况</p> <p>从经营数据方面来看，公司营业收入、净利润均屡创新高，公司的营业收入从 2017 年的 11.53 亿到 2020 年的 29.45 亿，净利润从 2017 年的 5100 万到 2020 年的 3.29 亿；从行业数据方面来看，公司手机充电器的全球市占率从 2017 年的 7.38%到 2020 年的 14.5%；从经营和费用管控方面来看，公司各项费用在行业内都保持了竞争优势，管理费用、研发费用在提升，主要是公司在大功率产品和品牌上，加大了对产品研发和市场投入。</p> <p>从 2019 年到 2020 年，公司产品结构在不断优化，实现了量价齐升，带动了业绩增长。同时，公司加强对生产和经营的管控，并对供应链进行不断优化，在运营上也取得了不错的经济效益。PC 电源和动力能源产品也有实质性的进展，预计今年会产生较好的效益。公司去年引入的深圳移速、成立的深圳踏克等做了差异化的品牌布局。</p> <p>募投项目方面，东莞塘厦项目和江西遂川项目预计今年达产，研发中心建设今年也将全面投入，并启动建设国家级 CNAS 认证实验室。</p> <p>2021 年，公司将利用自身优势，重点布局 PC 电源、大功率电源的研发和优化，同时拓展奥海自主品牌。目前的重点是专注于提升大客户和全球市场份额。</p>	

二、公司回答投资者提问

1、快充行业整体发展情况怎样，未来会有怎样的趋势？

答：2020年前三季度数据，公司产品功率收入占比分段为：10W以下占比30%，10-20W占比40%，20-40W占比25%，40W以上占比5%。2020年度环比前三季度数据来看，10W以下降低1-2pct，10-20W降低1-2pct，20-40W提升1-2pct，40W以上提升1-2pct。目前10W以下的产品主要是以功能机和IOT客户为主，还会持续较长时间；今年10-20W的产品预计会逐渐过渡到20-40W为主。产品功率的提升是一个逐步的过程。公司也在配合客户的需求研制包括66W、120W等大功率产品，后续会逐步量产投入市场。同时，公司也在布局GaN充电器技术，并已经成功研制出了30W、45W、65W的产品，后续会根据客户需求进行量产。

2、快充低功率不断向高功率进行切换的话，现有产线需要进行大的更替吗？

答：各功率段产线生产主要是对原材料和总体性能要求有区别，大体来说，大部分生产线通过对SMT工段、测试工段等进行工艺优化后可以通用，并不会影响产能利用率。

3、行业的竞争格局是否比之前激烈，快充产品单价怎么确定？

答：手机品牌从原有的百花齐放到目前的不断集中，带来手机充电器等配件行业也在不断集中，由此带来的供应链也逐渐由国外制造向国内制造转变，我们也在不断承接这一转变趋势并提升手机充电器市场份额。快充产品单价是根据客户不同机型进行成本加成的模式进行定价，再根据市场销售情况进行策略调整。

4、对行业取消标配充电器看法？

答：手机充电器行业赛道还有很大发展空间，苹果、三星取消标配充电器是机遇和挑战共存的：机遇在于苹果、三星目前不是我们的合作客户，但是他们很多产品采用的是通用的PD协议，取

消后意味着各个厂商都可以做,有利于我们为品牌企业代工相关产品,和布局差异化的品牌产品;部分安卓可能会跟风取消,这对我们是挑战,从短期来看,国内手机品牌有自主的快充充电协议,不同手机品牌的充电器暂时实现不了相应的快充效果;但从长期来看,安卓也有可能取消标配充电器,比如小米 11 不标配充电器;但是小米 11 充电器以彩盒形式销售,而我们在彩盒业务方面也会有相应的项目;我们会根据市场的变化做相应的 TOC 产品研发和制造,以及差异化品牌布局。

5、快充在可穿戴、PC 等领域是否存在增量市场?

答:整个物联网市场非常庞大,并且很多细分领域都需要用到适配器,我们目前还是以手机为主,并已经大范围布局整个物联网,以及我们的产品能够涉及到的一些领域。目前我们跟小米和华为等生态链也有物联网产品合作,也会研究小米和华为等生态链产品,提前布局物联网市场,抓住未来可能爆发的机会。

6、公司在高端市场有什么战略规划和进展吗?

答:高端市场也在布局,有些已经量产和试产,GaN 充电器方面也在自研相关产品,根据客户需求后续会进行量产。

7、市场预测 2021 年增速 40%-50%,净利润 5 个亿,这个预测是否靠谱?

答:市场增速和净利润是第三方研究机构研报写的,目前无法确定是否达到,也有可能超过,但公司管理层会持续努力,具体数据还是要关注后期定期报告。

8、财务上销售费用同比减少较多,是什么原因?

答:销售费用同比减少是由于会计准则改变,销售费用中的物流成本等费用调整到生产成本。

9、和安克相比,公司年报固定资产变动较大,是什么原因呢?

答：我们公司募投项目涉及到的厂房建设，完工后会转固，还有一些自动化设备投产后会转固。安克做自主品牌，生产环节主要通过供应链来做，固定资产变动会较少。

10、公司商业模式与安克有什么区别？

答：首先，我们公司在 TOB 业务中需要对产业链上下游进行垂直整合，从原材料生产到最后消费者手中全程参与，这与安克有着较大的区别；其次，我们做品牌客户，品牌客户标配产品较多，在产品质量上对生产自动化要求高，而安克做终端消费者，面对零售市场，不同消费者需求品质的要求也会变化。

11、未来电池的续航能力变强对快充行业是否存在抑制效果？

答：不管未来市场是否趋于多元化，我们能做到的就是储备技术和做好产品对接，不过我们认为消费者还是会选择充电更快的快充体验。

12、GaN 目前处于导入状态，做 GaN 哪个厂商较多，价格趋势怎样？

答：首先，目前充电器 TOB 市场份额较大，我们 ToB 端客户很少会选择 GaN，而 TOC 端市场需求的量级相对与 TOB 端仍存在较大差距。其次，目前厂商对 GaN 充电器大多处于宣传阶段，离实际量产还有很长时间。GaN 充电器件会比传统器件贵 5-10 倍，成本下降还有很大空间。

13、募投项目投产进度怎样？

答：募投项目在正常推动，项目本身投产也是一个陆续实现的过程，我们预计今年可以实现设备到位和相关的产能实现。目前有东莞塘厦生产建设项目、江西遂川生产建设项目、研发中心建设项目和补充流动资金项目，前两个项目是提升产能和提高经济效益项目。目前来看，公司设备的稼动率较高，产能订单处于饱和

	<p>状态，新产线的投产对产能释放和业务拓展都会有很大帮助。</p> <p>14、公司自主研发 TOC 端品牌快充产品，B 端客户会有什么想法吗？</p> <p>答：市场上的品牌商对品牌的定位和目标客群都各不相同，布局差异化品牌产品，并不会对客户产生太大影响。</p> <p>15、现金流大幅好转的原因？</p> <p>答：上市后融资能力变强，经营性现金流支出减少，客户结构调整，部分优质客户提前回款。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 3 月 22 日