

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：2021-003

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)
参与单位名称及人员姓名	<p>中信建投证券：徐博、雷鸣、孙芳芳</p> <p>中银基金：王寒、史彬 前海人寿：梁廷</p> <p>华安资产：李阳 安信基金：陈卫国</p> <p>中信产业基金：卢婷 名禹资产：王友红</p> <p>海通证券：刘彬 中邮基金：李俊</p> <p>东方睿石：唐谷军 瑞华控股：章礼英</p> <p>工银瑞信基金：张继圣 枫池资产：孙关世琦；</p> <p>东吴证券：刘欣瑜 申万宏源证券：陈旻</p> <p>北京海淀南中心营业部：郝琛 广发基金：冯骋</p> <p>鸿涵投资：容杰 国寿资产：鲁士伟</p> <p>磐厚资本：吕翔 东吴基金：胡启聪</p> <p>常春藤资产：蒋煜 方正资管：傅岳鹏</p> <p>东海证券：易尚 华富基金：傅晟</p> <p>金元顺安基金：徐勇 浙商证券：翁晋翀</p>
时间	2021年3月22日 16:00-17:00
地点	电话会议
公司接待人员姓名	<p>董事会秘书：蔺政 投融资部总监：金磊</p> <p>证券事务代表：蒋琛 投资者关系专员：刘颖</p>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司经营情况</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> <p>二、公司回答投资者提问</p> <p>1、手机快充产品的客户华为、OPPO、vivo 和小米份额提升情况？</p> <p>答：根据市场调研机构 BCC Research 于 2018 年 8 月发布的报告数据显示全球智能终端充储电产品市场规模预计到 2022 年将达到 240.65 亿美元。随着智能终端产品的技术升级与应用场景的增加，智能终端充储电产品的使用将进一步得到释放。在技术</p>
----------------------	--

与性能提升的同时，产品的毛利率呈增加的趋势。

公司已成为大客户的主力供应商，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。

公司目前在全球的手机充电器市场占有率达到 14.5%，具有较大的增长空间；目前，已成为小米、vivo 等客户的主要供应商，仍在持续深入合作中。同时，在小米生态链、华为生态链、亚马逊及谷歌智能物联网设备等客户中进一步拓展产品应用领域。2020 年，OPPO、谷歌等客户的充电器出货量有了明显的提升。

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、小家电等非手机领域布局。未来物联网产品的爆发，相应领域会成为公司的增长点。

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。

2、关于公司产品 ASP 的情况？

答：基于过去两年快充的快速发展，公司的充电器产品的平均销售单价得到了较大的提升；未来几年公司产品 ASP 是一个稳健提升的过程。

3、对未来公司客户拓展情况的展望？

答：根据市场调研机构 BCC Research 于 2018 年 8 月发布的报告数据显示全球智能终端充储电产品市场规模预计到 2022 年将达到 240.65 亿美元。随着智能终端产品的技术升级与应用场景的

增加，智能终端充储电产品的使用将进一步得到释放。

公司目前在全球的手机充电器市场占有率达到 14.5%，具有较大的增长空间；目前，已成为小米、vivo 等客户的主要供应商，仍在持续深入合作中；行业集中度的不断提升，公司的市场份额也将得到提升。同时，公司在小米生态链、华为生态链、亚马逊及谷歌智能物联设备等客户中进一步拓展产品应用领域。2020 年，OPPO、谷歌等客户的充电器出货量有了明显的提升。

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、小家电等非手机领域布局。未来物联网产品的爆发，相应领域会成为公司的增长点。在物联网时代来临之前，公司已做好相关研发技术等准备，迎接物联网时代的来临。

4、未来市场占有率的提升情况？

答：未来市场占有率的提升，一方面取决于下游手机厂商的竞争格局，随着下游客户的行业集中度不断提升，公司的市场占有率也相应的增加，在目前市场占有率 14.5%的基础上，还有很大的提升空间；另一方面，公司在物联网应用领域已经布局技术与产品，随着未来应用场景的增多，公司将从物联网领域获得较大份额，小公司现在已在小米生态链、华为生态链、亚马逊及谷歌智能物联设备等客户中布局。

5、关于公司产品价格的竞争？

答：对于产品的前装市场，大客户开发周期较长，进入前装市场存在一定壁垒；对于充电器第三方品牌市场端的制造企业，可以与公司直接产生竞争关系的厂商比较少；基于公司目前的研发、品质等优势，公司在第三方品牌市场是非常有竞争力的。

6、公司应对上游原材料涨价的措施？

答：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。

7、多接口的充电器产品对于后装市场的影响？物联网市场的爆发时间？

答：公司在多接口充电器上已经有相应的产品及技术沉淀，如“45W 多口 PD QC4.0 充电器的研发”、“多接口快速充电智能插座技术”，公司在此类技术上较其他友商更具有竞争力；多接口充电器产品的市场很大，友商的相关产品对于公司后装市场的拓展影响不大。

智能终端物联网市场发展与 5G、大数据处理等领域的发展是息息相关的，也是在不断增加的，需要使用充储电的智能终端产品将会有大幅提升。

8、公司目前使用的芯片品牌以及国产替代方案？

答：公司使用的芯片范围涵盖海外及国产知名品牌，对于公司的项目都有相应的国产替代方案。

9、公司业绩增速情况？

答：近几年公司业绩保持持续增长，但也存在季度间的业绩波动情况。从公司董事长、公司团队、研发情况、客户服务能力及公司战略发展定位来看，对于公司未来的业绩发展是非常有信心，具体未来业绩情况请关注公司定期报告。

10、GaN 产品的成本与布局情况？

答：GaN 属于第三代半导体技术，具有较高的功率密度和功率转换效率，成本也比较高；GaN 产品需配套相应的产品来使用才能发挥更好的效能；目前在手机品牌标配产品上，GaN 的使用上较

	<p>为保守，较多的应用在第三方品牌市场。GaN 作为公司的重要产品线，公司重点布局并已实现技术落地，现在已有与客户合作的项目处于在研阶段。</p> <p>11、公司产品多元的布局及快速成长的品类？</p> <p>答：目前明显增长的领域主要是 PC 电源，其次是物联网领域及安防领域。公司在 2021 年也将重点在 PC 电源、动力能源、网络能源、适配器、TV 电源、小家电等非手机领域拓展业务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 3 月 22 日