

**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：2022-005

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及 人员姓名	线上参与公司 2022 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2022 年 9 月 14 日 14:00-15:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
公司接待人员姓名	董事会秘书 蔺政先生 财务总监 赵超峰先生 投融部总监 金磊先生 投资者关系总监 何忠缘先生 证券事务代表 蒋琛女士
投资者关系活动主要 内容介绍	业绩说明会主要内容如下： <b>1、请问公司在进军新能源汽车领域后未来发展战略是怎样的？</b> 答：您好！公司“1+3+3”战略：（1）1 个平台：基于充储电能源技术的全球智能制造平台，为智能物联时代提供绿色能源解决方案； （2）3 大业务边界：能源交换、高效充储、集中供给；（3）3 大业务增长曲线：消费电子（手机/PC/IOT/动力工具/无线）、新能源汽车（VCU/MCU/BMS/OBC）、新能源（光伏逆变器/数据电源）。感谢您对公司的关注！ <b>2、（1）消费电子行业目前处于下行周期，公司充电器业务是否受影响被砍单；（2）公司招股说明书披露前 10 大客户集中度较高，目前</b>

前 10 客户集中程度是否降低；（3）公司产销状况如何，IPO 募投项目是否已经完全达产；（4）快充渗透率在未来几年是否会快速上升，如从 20w 转向 40w；（5）公司第二增长曲线规划能否简单介绍一下？

答：（1）公司充电器及适配器业务同比保持增长；（2）客户集中度情况与行业集中度有关；（3）IPO 募投项目已达到预定可使用状态，受新冠疫情等因素影响，同时项目产能正在逐步释放，目前处于爬坡阶段；（4）公司已量产多项 100W 以上的快充项目，2022 年 H1 60W 以上的手机充电器销售额已接近 40%；（5）公司第二条业务增长曲线为新能源汽车相关业务，该板块业务是通过外延式并购实现，其定位：全面布局动力域控系统和充储电能源交换业务，该团队核心骨干成员从业时间均已超过十年，已布局 MCU、BMS、VCU 及域控产品（PDCU&VDC）等产品，主要客户包括东风、上汽、吉利、长城、高合、日产、本田、红旗等，与此同时奥海科技在制造及供应上的赋能，随着传统车企及造车新势力新能源汽车持续渗透，第二条业务增长曲线市场增长空间迅速。

### 3、公司上半年净利润同比增长明显的原因？

答：公司 2022 年上半年净利润为 2.45 亿，较去年同期增长 51.44%，主要原因在于：（1）公司产品结构优化，新品和高毛利产品在销售中的占比提升；（2）公司快充及大功率产品技术持续迭代带来手机 ASP 持续提升；（3）公司全面提升经营效率，合理控制相关费用，降本增效取得一定效果。

### 4、请问公司 2022 年上半年存货情况？

答：公司持续加强主动存货管理，2021 年受主动备货影响存货数量有所增加。22Q1 存货量 6.59 亿，22H1 剔除智新控制合并后的资产负债表，存货下降到 5 亿以内，存货情况改善显著。

### 5、请问疫情对公司海外业务影响大吗？海外市场业绩贡献在公司占比是怎样的？

答：疫情对公司海外业务影响不大，不仅如此，海外市场业绩贡献占比反而有所提升，由去年同期的 23.19% 提升至今年上半年的 31.72%。

**6、大股东减持股票，管理层是否不看好公司前景？**

答：您好，公司管理层对未来发展前景充满信心，并长期看好公司股票的投资价值，董事匡总减持股份系个人资金需求。

**7、看到报告有显示，2022年-2024年归母净利润4.9/6.2/7.5亿，这个业绩预算有没有包含域控制器部分？**

答：您说的这个业绩预算，应是第三方发布的外部报告。

**8、请问贵公司2022年上半年充电器及适配器增速放缓的原因？**

答：受新冠疫情等因素影响，2022年上半年充电器及适配器增速放缓；受益于快充持续迭代，高功率手机充电器出货量保持较快增长，使手机充电器销售额有所增长；IOT适配器保持了较高增长，销售额同比大幅提升。谢谢！

**9、请问贵公司2022年上半年新能源汽车业务情况？**

答：公司于2022年上半年通过上海联合产权交易所公开挂牌的方式，参与智新控制增资并签署增资协议；增资完成后，公司持有智新控制67.227%的股权；公司已完成对智新控制董事会改组工作。具体业务情况请关注后续公告！谢谢！

**10、请问贵公司2022年上半年“储能及其他”业务毛利率大幅上涨的原因？**

答：您好！便携储能及其他产品毛利率较高，以及出货量同比大幅增长；且主要以外销市场为主。感谢您对公司的关注！

**11、请问贵公司光伏逆变器业务推进情况？**

答：公司基于充储电能源技术的全球智能制造平台，为智能物联时代提供绿色能源解决方案；目前，正在稳步推进公司在光伏逆变器、储能逆变器等方面的业务布局和资源投入，完善公司光储充一体化和集中供给系统服务能力。具体进度请查阅公司相关公告。谢谢！

**12、上半年18.98亿的充电器及适配器业务中，非手机业务大概收入多少？**

答：您好！公司2022年H1非手机业务总营业收入占比已提升到35%以上！感谢您对公司的关注！

	<p><b>13、公司定增，十大股东中，信达澳银未在其中，贵公司有没有向信达介绍，信达未参与的原因</b></p> <p>答:您好!公司已在“非公开发行股票发行情况报告书”详细披露发行认购情况!感谢您对公司的关注!</p> <p><b>14、主营业务充电器料件毛利率多少?</b></p> <p>答:1-6月为18%。</p> <p><b>15、贵公司定增股票，登记上市进展缓慢，是否有及时跟进。</b></p> <p>答:您好!公司定增登记上市工作正在有序推进,请您关注公司后续公告!感谢您对公司的关注!</p> <p><b>16、请问贵公司 2022 年上半年 IOT 适配器业务情况? 请问贵公司手机充电器快充迭代情况? 请问贵公司 2022 年上半年品牌业务情况?</b></p> <p>答:1、公司在 IOT 领域与亚马逊、谷歌、小米、华为等生态链客户持续推进深度合作;同时,与 PICO、大疆、科大讯飞、海康等众多 IOT 细分头部客户保持稳定的业务合作关系。2022 年上半年 IOT 适配器销售额同比增长 47%以上,营收占比已达 15.41%; 2、公司已量产多项 100W 以上的快充项目,2022 年上半年 60W 以上的手机充电器销售额占 36.84%,同比提升 29.08%;快充持续迭代带来手机充电器 ASP(平均单价)持续提升; 3、为充分发挥公司多年来在智能终端充储电产品领域积累的竞争优势,公司把握行业机遇,面向终端消费市场,打造高辨识度的自主品牌,后发先至抢占第三方配件市场。公司加速推进“AOHI”、“移速”品牌建设工作,引进专业的研发、设计人才,加大品牌建设和推广投入(在天猫、京东、拼多多、亚马逊、eBay、Lazada、抖音等线上旗舰店陆续推出各类充储类产品),实现多元化品牌布局,完善品牌体系,增强品牌渠道建设以及运营能力。</p> <p><b>17、智新从哪天开始并表? 上半年对公司整体收入端有贡献吗?</b></p> <p>答:6月30日合并报表含智新控制的资产负债,但不含智新控制的损益表。</p> <p><b>18、便携储能类业务上半年收入同比大幅增长 133%、毛利率(33.56%)同比大幅提升的主要原因是什么?</b></p>
--	--

	<p>答:您好! 便携储能及其他产品毛利率较高, 以及出货量同比大幅增长; 且主要以外销市场为主。感谢您对公司的关注!</p> <p><b>19、奥海科技的充电头质量很好, 但是在购物网站上太没存在感, 可否增大一点宣发力度, 增大 C 端的销量, 也可以提高提高咱奥海科技知名度?</b></p> <p>答: 公司品牌业务分为自主品牌和第三方品牌, 已推出“AOHI”、“移速”等自主品牌, 并持续推进品牌渠道建设和推广、电商运营平台建设和推广、品牌产品研发和创新等工作, 实现多元化品牌战略落地实施。谢谢!</p> <p><b>20、请问公司定增募集的资金, 现在使用情况如何?</b></p> <p>答: 刚收到募集资金。后续会有资金使用情况的定期披露。</p> <p><b>21、贵公司定增股票, 登记上市进展缓慢, 是否有及时跟进?</b></p> <p>答: 您好! 公司定增登记上市工作正在有序推进, 请您关注公司后续公告! 感谢您对公司的关注!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 14 日