

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：2026-002

| | |
|---------------|--|
| 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(电话会议) |
| 参与单位名称 | 线上参与公司 2025 年度暨 2026 年一季度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2026 年 05 月 14 日 15:00-16:00 |
| 地点 | 价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动 |
| 公司接待人员姓名 | 董事长兼总经理 刘昊 副总经理兼财务总监 赵超峰 副总经理兼董事会秘书 蔺政 董事长助理兼董办主任 何忠缘 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司过去以手机充电器为市场认知，2025 年报非手机业务占比明显提升，未来公司的核心定位和发展主线会发生哪些变化？</p> <p>答：奥海正从 AI 终端电源领航平台，升级为 AI 全场景能源解决方案提供商。我们围绕 AI 算力基础设施、机器人、智能终端三大方向，系统构建能源管理能力。未来的核心定位是：一家深度服务于 AI 算力与智能硬件的高效能源技术公司，业务不再局限于消费电子领域。</p> <p>2、当前制造业普遍推进全球化产能布局，公司在海外基地建设、市场拓展和供应链韧性方面，最新进展和规划是怎样的？</p> <p>答：我们在印度、印尼、越南等海外基地已实现本地化交付，并推进自动化提效。这不仅是产能的外迁，更是为了贴近头部客户、提升响应速度。全球化布局让我们能够更好应对贸易环境变化，支撑与海外互联网厂商、云厂商及车企客户的直接合作与认证，从而提升长期经营的稳定性。与此同时，公司在海外的本土供应链能力，以全球资源应对全</p> |

球市场，在当前的国际局势下展现出竞争优势。

3、最近市场非常关注 AIDC（AI 数据中心）的能耗问题，奥海在提升大模型算力中心电源转换效率方面，有哪些拿得出来的硬核技术？

答：针对大模型对极高功率密度的需求，我们已布局 600kW Power Rack 和 800V 电源砖。核心优势在于实现从“网侧到芯片侧”的全链路电压布局。特别是未来通过固态变压器（SST）和高压直流（HVDC）技术，我们将显著降低中间转换环节的损耗，助力客户实现更低的 PUE（电能利用效率）目标。

4、在服务器电源领域，台达等老牌厂商壁垒很高，奥海作为后来者，如何打破现有的竞争格局？

答：感谢您对我们 AI 服务器电源业务的关注。针对该业务，我们采取了差异化的市场策略，并构建了独特的竞争壁垒：

1) 针对一线核心客户：构建战略互补生态

我们将自身定位为客户的“战略合作伙伴”而非单纯的供应商：

①技术共研与风险分担：我们组建了高端 AI 电源研发团队，技术对标国际一线大厂。我们愿意与客户在新架构研发上深度绑定，作为“探索先锋”共同分担研发风险，拓宽技术护城河。

②供应链安全：在地缘政治与供应链重构背景下，作为纯内资高端电源新势力，我们为客户提供了关键的“陆资备份”选择，助力客户实现供应链的自主可控与双循环战略。

③效能驱动与极致交付：我们通过良性竞争激活现有供应体系，驱动全产业链持续提升服务品质与成本效率，让核心客户成为最终的价值受益者；同时依托成熟的规模化制造与全球化产能布局，实现极致交付弹性，从容应对需求波动，提供坚如磐石的交付保障。

2) 针对二线潜力客户：技术降维与快速赋能

对于寻求快速崛起的二线客户，我们利用跨界优势提供“代际跨越”

的支持：

①高端技术下沉：我们将一线技术经验降维应用，使二线客户能以更优的成本和更快的速度，获得媲美一线品牌的高端电源技术。

②成熟跨界复用：依托在消费电子（快充）及汽车电控领域积累的深厚电力电子技术，我们能大幅缩短服务器电源的研发周期，帮助客户快速抢占市场。

③世界级运营标准：团队传承了服务全球顶级客户的运营体系与供应链管理经验，确保为客户提供国际一流的品质管控与成本竞争力。

④伴随式成长：我们具备极强的产能弹性，能够匹配客户从初创到爆发的全生命周期发展需求。

3) 我们的核心差异化优势

区别于传统电源厂商，我们的核心竞争力体现在五个维度：

①极速响应：融合了消费电子行业的高效基因，决策链条短，响应速度远超行业标准。

②全栈系统能力：不止于 PSU 模块，我们具备散热与配电的整体系统级解决方案能力。

③芯片级协同：通过控股子公司量沃，我们能与客户在芯片层面进行前置对接，显著加速产品导入与认证流程。

④高功率密度：持续的技术迭代使我们保持了行业领先的高功率密度优势，为客户提供高能效比解决方案。

⑤全域环境适应：产品在极端环境下的高稳定性与可靠性，已通过多样化场景的充分验证。

综上，我们有信心在 AI 服务器电源赛道为客户创造独特价值，并持续提升市场份额。

5、近期人形机器人热度很高，公司提到已与国内头部机器人厂商合作，具体提供的是哪些产品？单机价值量大概是多少？

答：机器人是 AI 的物理化身，其核心痛点在于续航与电机驱动。目前，我们主要提供高性能的电源管理系统和补能模块。随着机器人向

高电压、大功率方向演进，单机电源的价值量相比传统手机适配器实现了数量级的提升。我们正把握原有手机头部客户跨界进入机器人领域的契机，实现“老客户、新产品”的深度绑定。同时，公司依托长期积累的经验，在产品端进一步优化了对不同类型电池的匹配能力，能够为机器人客户提供涵盖“能源充电、存储、用电”的系统级解决方案，并以高功率密度技术实现便捷高效的使用体验。

6、除了手机和机器人，公司在 AI PC、AR/VR 等新型终端领域有哪些前瞻性的产品储备？

答：随着 AI 终端算力增加，瞬时功耗大幅提升。我们研发的多模态补能方案及高功率密度充电头，正是为了解决 AI PC 待机时间短、充电慢等问题。目前，相关方案已在部分创新型终端上实现应用。

7、公司完成对香港量沃的收购后，市场对这块业务的定义还比较模糊，请问量沃在集团内部到底扮演什么角色？

答：量沃绝非简单的贸易公司，而是我们的“战略尖兵”。一方面，它掌握着算力产业链中最核心的存储芯片资源，显著增强了对下游算力客户的话语权；另一方面，其利润表现能够与原材料波动形成天然对冲，从而实质性提升奥海的整体抗风险能力与业绩稳健性。

8、2025 年公司经历了一些汇兑损失和原材料波动，请问管理层，目前的成本压力是否已经得到缓解？2026 年盈利预期如何？

答：随着我们海外资产配置优化以及量沃内生对冲机制的有效发挥，成本端的影响正在逐步减弱。我们预计，从 2026 年下半年开始，伴随高毛利的 AI 服务器电源及机器人业务逐步放量，整体业务结构有望进一步优化。

9、面对目前的资本市场环境，公司在维护投资者利益、加强市值管理方面有哪些具体的举措？

答：我们始终坚信，业绩是市值的基础。公司将持续深耕 AI 算力赛道，不断提升信息披露的透明度。同时，我们将根据业务需要和财务状况，积极采取分红、股份回购等手段回馈股东，引导市场充分认可奥海从 AI 终端电源领航平台向算力能源专家的价值重估。

| | |
|----------|---|
| | <p>10、目前国内服务器电源的国产化替代进度如何？奥海在其中的市场份额目标是多少？</p> <p>答：国产化替代已进入深水区，头部客户对自主可控的需求愈发迫切。奥海的目标不仅是实现替代，更要在性能与技术上实现超越。我们力争在未来 2-3 年内，在核心算力电源市场中的份额达到行业第一梯队水平。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2026 年 05 月 14 日 |