

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：2026-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☒路演活动 ☐现场参观 ☐其他(电话会议)
参与单位名称	华夏基金、广发基金、新华基金、新华资产、朱雀基金、众盈基金、中金资管、中电科投资控股有限公司、广东瑞天投资管理有限公司、国信证券证券投资部、华创证券、国金证券、东北证券
时间	2026 年 08 月 28 日 09:00-14:30
地点	北京
公司接待人员姓名	董事会秘书 何忠缘先生 投资者关系经理 王知恬女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司上半年经营结果如营收、毛利变化较大，请就其中原因进行解释？ 答：由于完成对香港量沃的收购并将其纳入合并报表范围，公司今年上半年的营收体量与结构发生了显著变化。具体到三大核心业务板块：新增的电子元器件分销及技术服务业务（聚焦 DRAM 等存储芯片）成为营业收入的主要来源，实现收入 46.48 亿元，占比 58.66%，该业务毛利率为 2.00%；计算机、通信和其他电子设备制造业实现营业收入 27.54 亿元，占比 34.76%，同比下降 2.06%，毛利率同比下降 3.19 个百分点至 15.79%；新能源汽车与低空经济电源及电控产品业务实现营业收入 5.22 亿元，同比增长 37.69%，毛利率同比下降 6.45 个百分点至 18.26%。 影响业绩核心原因主要如下：

	(1) 业务结构变化拉低综合毛利：新并入的 DRAM 等存储芯片经销业务采用“以销定采+预付备货”模式，毛利率相对较低，从结构上摊薄了整体盈利水平。同时，该业务的独立运营模式与盈利特征，与公司主营业务形成业务结构上的互补，增强盈利稳定性。 (2) 上游原材料价格上涨：受市场竞争加剧与上游原材料价格波动影响，传统电源和汽车电控产品毛利率均出现不同程度下滑。部分原材料价格处于阶段性高位，对当期毛利率形成压力。考虑到行业价格传导存在一定周期，随着调价机制逐步落地，采购成本的影响将逐步减弱。 (3) 相关费用增加：为支持规模扩张与新主体并表，管理费用增至 1.86 亿元；同时，公司持续加大对 AI 服务器电源等新产品的研发与资源投入，研发投入增至 2.26 亿元；受汇率波动及利息支出增加影响，财务费用约为 6,160 万元。 (4) 公允价值变动及资产减值影响：衍生金融产品等公允价值变动损失，以及存货、长期股权投资等减值损失，合计约 5,869.15 万元，对当期利润形成影响。 2、公司目前的研发投入方向是什么？取得了哪些实质性进展？ 答：目前，公司的研发资源正重点聚焦 AIDC 算力领域。算力电源方面，公司重点布局的 ATS 5500W AI 服务器电源产品已通过 80 PLUS RUBY 能效认证。在 50%典型负载下，该产品的转换效率达到 97.40%，处于全球头部水平，可满足当前 AIDC 高密度、高能效供电需求。同时，公司布局 800V HVDC（高压直流）供电架构及 SST（固态变压器）等下一代数据中心供电技术，为未来算力基础设施的架构升级进行技术储备。底层材料与共性技术方面：磁技术领域，公司已在新型高频低损磁材应用与磁集成技术方面取得进展；热技术领域，正积极探索气凝胶、氮化硼等新型散热材料在极端工况下的应用。 3、面对上游原材料成本波动，公司目前的成本传导和价格调整进展如何？ 答：公司高度关注原材料价格波动对成本和毛利率的影响。为应对这一挑战，公司正在推进两方面工作：一方面，提升供应链韧性并强化采购成本管控；另一方面，随着更多高功率、智能化新品陆续推出，公司通过产品结构升级与技术附加值提升，持续与下游客户沟通价值传导
--	---

及价格调整机制。目前，价格向客户端传导正有序推进。

4、市场关注机器人产业化进展，公司在该领域的业务和客户导入情况如何？

答：在机器人领域，公司策略可以概括为“已量产、全矩阵、定标准”。产品量产方面，公司积极对接国内头部机器人客户，机器人电源及控制板产品已实现批量出货；产品梯队方面，新项目开发稳步推进，产品覆盖从百瓦级至千瓦级的有线及无线快充，目前处于开发或预研阶段；标准建设方面，公司与中国电子技术标准化研究院共同主导起草了《机器人用充电器安全要求》和《机器人用充电器通用技术规范》两项国家标准。

5、除上述方面外，上半年还有哪些对公司未来发展具有重要影响的业务亮点？

答：今年上半年的业务亮点主要体现在生态协同与前瞻布局上。

构建“电源+芯片”综合生态：香港量沃并表不仅带来营收增量，更有助于形成产业链协同，增强公司与核心客户的合作黏性和供应链协同能力。

AI 终端与 AIDC 布局：在巩固传统优势的同时，公司已切入 AI 手机、AI PC、XR 等主流 AI 智能硬件供应链，同时，依托 DRAM 等存储芯片分销业务，进一步参与 AIDC 基础设施芯片供应链，为把握硬件 AI 化及算力基础设施升级机遇奠定基础。

6、公司上半年并购切入的新业务目前聚焦于 DRAM 等存储芯片，请问这块业务如何与重点发展的 AI 算力电源板块形成协同？

答：这项业务与 AI 算力电源的协同，主要体现在客户渠道、需求洞察和产品组合三个方面。

核心客户通道：DRAM 等大容量存储芯片是头部服务器厂商采购清单上的“硬通货”。公司切入存储芯片分销，有助于对接核心算力客户的采购与研发体系，进而为 AI 服务器电源创造交叉导入机会。

技术需求协同：AIDC 中，算力和存储配置提升会带动整机及系统功耗需求变化。公司身处存储芯片业务一线，可更直接地了解客户对供电架构的需求，为 AI 电源团队在 800V HVDC、SST 等方向的技术演进提

	供市场反馈。 产品组合协同：公司可依托存储芯片业务加强客户连接，并推进高功率 AI 电源产品导入，提升在客户供应链中的综合服务能力。 7、新能源汽车电控业务的大功率技术积累，能否向数据中心等其他场景延伸并产生协同效应？ 答：这是公司重要的战略延伸方向，核心逻辑在于大功率电力电子技术 的复用与拓展。 大功率技术同源：车载电控和 AIDC 供电在底层电力电子技术方面 具有较强共通性，均关注高功率密度和高可靠性。公司在汽车电控领域 积累的 研发与产业化经验，为切入大功率算力场景提供了技术基础。 延伸至柴油发电机电控：柴油发电机组是 AIDC 备载电源体系的重 要组成部分，公司正依托车端电控技术，延伸布局柴发机电控领域。 构建能源协同：公司既布局机柜内部的服务器电源及可适配 800V HVDC 等新型供电架构的产品，也在基础设施端布局备载电源电控方案， 拓展 AIDC 基础设施领域的产品覆盖。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 08 月 28 日