

证券代码：300870

证券简称：欧陆通

深圳欧陆通电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：（2023-003）

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（国泰君安证券策略会、开源证券策略会、西部证券策略会）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券、鹏华基金、明世基金、阳光保险、大家资产、国寿养老、开源证券、西部证券、西部利得基金、建信基金、国寿安保基金、信达证券、银华基金
时间	2023年2月9日-2月13日
地点	长沙、厦门、北京
上市公司接待人员姓名	投资者关系总监 蔡丽琳 投资者关系经理 许业凯
投资者关系活动主要内容介绍	一、2022年三季度业绩情况简介 2022年第三季度延续第二季度修复势头，持续经营趋好。部分国产原材料价格回落，各厂区生产效率基本恢复正常，中高端产品占比提升。 1、前三季度营业收入为19.77亿元，同比增长6.94%。其中，第三季度收入6.16亿元。中高端电源产品销售保持高速增长势头。部分应用于消费类的电源产品受全球消费疲软影响。

2、前三季度毛利率 16.04%，同比增加 0.09 个百分点；第三季度毛利率 18.68%，同比增加 3.66 个百分点，环比增加 2.78 个百分点。第三季度部分国产原材料供应趋缓、价格回落，美元汇率继续走高，各厂区生产效率正常，主营业务毛利率均实现同比提升。

3、前三季度费用总额 2.74 亿元，费用率 13.85%，同比增加 3.75 个百分点，主要原因为管理费用和研发费用增加：

- 管理费用增加：前三季度股权激励摊销费用 5,000 万元等导致费用放大。

- 研发费用增加：研发费用前三季度共 1.42 亿元，研发费用率 7.17%。第三季度研发费用 5,162 万元，公司自上年第四季度开始加大投入，近四个季度研发费用支出趋稳。

4、EBITDA 为 1.55 亿元，同比减少 0.81%，主要因为公司产能扩充所做投资逐渐体现，新增厂房及产线建设等，以及总部升级战略购买的房产等各项战略投入逐步转固，导致折旧和摊销等费用同比相对较高。

5、前三季度实现净利润 4,043 万元，净利率 2.04%。剔除股权激励费用影响，经营性净利润 9,043 万元，净利率 4.57%。其中，第三季度实现净利润 3,514 万元，同比增长 5.56%，环比增长 1.23%；净利润率 5.70%；剔除股权激励费用影响，第三季度经营性净利润 5,180 万元，同比增长 55.64%，净利率达 8.41%，第三季度盈利能力显著提升。

二、问答环节

1、介绍一下公司的充电模块产品？

目前公司发布的充电模块产品包括 75KWACDC 液冷模块、63KWDCDC 液冷模块、30KW 双向 ACDC 模块、25KW 双向 ACDC 模块，由欧陆通全资子公司上海安世博能源科技有限公司自主研发及生产，均采用碳化硅技术设计，推升效率极佳，并且符合国际欧规、美规等严苛 EMI/EMC 等规格要求。

2、信创政策对公司服务器电源业务的影响？

我国服务器电源国产化是行业重要发展趋势之一，公司积极配合下游客户进行国产化及信创项目的推进工作，目前公司已成为信息技术应用创新工作委员会会员单位。未来将持续投入研发，不断提升技术水平和创新能力，积极参与推动相关行业信创产业链的发展进程。

3、未来服务器电源业务发展规划？

服务器电源是公司的长期发展战略重点之一，公司自成立服务器电源事业部以来便持续高研发投入，不断招揽研发人才、提升研发技术水平，增加产品类型，并大力进行技术平台储备。报告期内，服务器电源业务收入增速显著，已成为公司收入占比第二大业务，且毛利率提升明显。未来，在数据中心扩张需求以及国产替代需求涌现的背景下，公司产品将更多地向高功率密度、高转换效率布局，开发适用于多种设备与多个终端需求的产品，拓展多种功率的平台以及独特的电源软件和硬件设计，不断改善产品结构，进一步提高收入规模。

4、公司目前原材料国产替代情况？

公司积极联合产业链上下游推进原材料国产替代，目前公司原材料供应商大部分来自国内地区，电源适配器产品基

本已实现材料国产化，但有部分产品如服务器电源有采用进口芯片。

5、公司今年股权激励目标能否达成？

在股权激励计划中，公司设定了 2022-2024 年的业绩增长指标。以 2021 年业绩为基数，2022 年实现营业收入增长率不低于 30.00%或者净利润增长率不低于 50.00%，公司上下将全力以赴，力争完成经营目标。

6、公司与台资企业相比是否具备竞争优势？

开关电源产品对可靠性设计、制造工艺等方面均有较高要求，属于经验学科，因此技术水平和实践经验是其中关键指标。客户对电源产品的要求包括 4 大方面：稳定性、可靠性、转换效率及智能化。客户首要考虑的是产品的性能和品质，另外还会综合考虑响应速度、价格等。在行业中，以台达、光宝等为代表的台资企业凭借先发优势和先进技术的高附加值的产品，在开关电源行业有竞争优势。欧陆通作为国内领先的开关电源制造商，始终坚持以技术创新驱动业务发展，持续投入研发，不断提升技术水平和创新能力。同时，在响应速度上优于行业平均水平，能够及时与客户沟通并对客户的更新需求提供快速、高质的解决方案，得到客户高度认可。

7、公司未来毛利率水平？

公司前三季度毛利率 16.04%，同比增加 0.09 个百分点；第三季度毛利率 18.68%，同比增加 3.66 个百分点，环比增加 2.78 个百分点。第三季度部分国产原材料供应趋缓、价格回落，美元汇率继续走高，各厂区生产效率正常，主营业务毛利率均实现同比提升。未来，公司将继续坚持提升研发技术水

	<p>平, 积极开发新产品, 同时不断优化调整产品结构, 持续提升高附加值产品占比, 增强公司盈利能力和综合竞争力。</p> <p>8、公司所处的电源行业有何技术壁垒?</p> <p>开关电源产品对可靠性设计、制造工艺等方面均有较高要求, 属于经验学科, 因此技术水平和实践经验是其中关键指标。客户对电源产品的要求包括 4 大方面: 稳定性、可靠性、转换效率及智能化。客户首要考虑的是产品的性能和品质, 另外还会综合考虑响应速度、价格等。欧陆通作为国内领先的开关电源制造商, 始终坚持以技术创新驱动业务发展, 持续投入研发, 不断提升技术水平和创新能力。同时, 在响应速度上优于行业平均水平, 能够及时与客户沟通并对客户的更新需求提供快速、高质的解决方案, 得到客户高度认可。</p> <p>本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 2 月 9 日-2 月 13 日