

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：（2023-005）

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	信达证券、光大证券、西部证券、民生证券
时间	2023年4月7日
地点	深圳
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	<p>一、2022年业绩情况简介</p> <p>自2022年第一季度后，公司经营有序恢复，生产能力和交付能力不断提升，下半年经营质量和效益持续改善，整体保持稳健发展的态势。</p> <p>1、全年实现营业收入27.03亿元，同比增长5.10%。整体客户订单量保持小幅上升、公司综合竞争力提升等带来的营收规模持续增长。</p> <p>2、全年毛利率为18.16%，同比上升2.55个百分点；下半年毛利率为21.52%，同比上升6.66个百分点，环比增加</p>

6.67 个百分点。

3、全年费用额为 3.68 亿元，同比上升 29.94%；费用率为 13.61%，同比增加 2.60 个百分点，主要原因为管理费用中新增股权激励费用和研发费用增加。

4、全年 EBITDA（税息折旧及摊销前利润）为 2.59 亿元，同比增加 19.20%。公司总部升级战略及产能扩充所投入的固定资产逐渐体现，包括新建厂房及产线建设等，导致折旧和摊销等费用同比相对较高。

5、公司全年实现净利润为 8,784.52 万元，净利率为 3.25%。其中，全年实现归母净利润为 9,016.48 万元。剔除股权激励费用影响后，经营性净利润为 1.15 亿元，同比上升 3.66%，经营性净利率为 4.26%。

二、问答环节

1、公司三大业务板块经营情况？

2022 年，公司三大业务稳健发展，产品结构持续优化。

其中，公司电源适配器业务发展多年，现已成为公司最成熟且稳定增长的基本业务。2022 年，公司持续深耕电源适配器板块各下游领域现有客户，不断提升供应占比，优化产品结构，提升高单价产品占比；同时凭借技术及经验积累，不断突破和拓展新客户资源，积极运用自身优势扩大市场份额，多措并举提升市场竞争力和经营抗风险能力，积极抵御市场疲软困境。报告期内，实现营业收入 17.61 亿元，毛利额达 2.82 亿元，同比增长 9.01%；毛利率为 15.99%，同比增加 1.67 个百分点。

服务器电源业务作为公司的长期发展战略重点之一，产品包括风冷、浸没式液冷在内的两大类电源产品及解决方案，覆盖 60w 到 30kw 瓦数段，并已成为多家头部企业的电源供应商。报告期内，服务器电源客户及产品结构不断优化，收入规模继续大幅提升，服务器电源业务营业收入达 5.97 亿元，同比增长 106.94%，延续高速增长态势。毛利额达 1.32 亿元，同比增长 159.89%；毛利率为 22.14%，同比增加 4.51 个百分点。得益于公司坚持提升技术水平，提高产品附加值，年内中高端服务器电源产品出货占比提升，产品结构持续改善，同时出货量的增加凸显规模效应，带动毛利率提升，盈利能力持续优化。

其他电源业务方面，受宏观经济下行等综合因素影响，全球电动工具的市场需求出现下滑，对公司电动工具业务造成较大干扰。报告期内，公司其他电源业务实现营业收入 3.31 亿元，但公司积极调整经营策略，积极降本增效，优化产品结构，开拓电动工具及家用电器领域新客户及项目，实现毛利率水平稳步提升。该部分业务毛利率为 20.27%，同比增加 1.78 个百分点。此外，公司在新能源及储能领域客户开拓上取得初步成效，目前已成功拓展便携式储能设备、电动两轮车及三轮车等领域的动力电池充电器业务，并推出可应用于充换电设施的充电模块产品。

2、公司全年研发费用投入水平？

公司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，为业务发展提供动力。报告期内，研发费用达 1.98 亿元，同比增长 50.26%；研发费用率 7.32%，同比增加 2.20 个百分点。

3、公司未来毛利率变化趋势？

公司全年毛利率为 18.16%，同比上升 2.55 个百分点；下半年毛利率为 21.52%，同比上升 6.66 个百分点，环比增加 6.67 个百分点。公司 2022 年第一季度受外部环境影响，成本压力较大；第二季度至第四季度，综合毛利率逐步回升，主要原因包括公司产品结构逐步调整，原材料价格回落，各厂区生产效率基本恢复正常，美元汇率逐步走高等。随着服务器电源业务销售收入占比提升，成为公司第二大收入板块，公司产品结构逐步改善，其规模扩大带动毛利率提升，因此公司 2022 年全年毛利率实现同比提升。

未来，公司将继续坚持提升研发技术水平，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。

4、公司服务器电源毛利率提升的原因？

公司服务器电源业务毛利率为 22.14%，同比增加 4.51 个百分点。主要是得益于公司坚持提升技术水平，提高产品附加值，报告期内中高端服务器电源产品出货占比提升，产品结构持续改善，同时出货量的增加凸显规模效应，带动毛利率提升，盈利能力持续优化。

5、公司服务器电源业务发展规划？

服务器电源是公司长期发展战略重点之一，公司将继续开拓市场和扩大业务规模，利用技术和产品优势，深挖客户需求，丰富产品品类，拓宽应用场景。

在数据中心扩张以及国产替代的需求进一步明确的背景下，顺应数据中心绿色低碳和高密度的发展趋势，除了继续升

级已有的风冷、浸没式液冷两大类服务器电源产品及解决方案外，公司将围绕数据中心客户的需求，加快推进产品向高功率密度、高转换效率布局，提供更多定制化的电源及解决方案，拓宽应用场景至网络安全设备、通讯系统设备等。开发适用于多种设备和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，提高中高端产品占比，进一步提高收入规模。

6、介绍一下公司浸没式液冷服务器产品？

在原有服务器产品基础上，公司推出了浸没式液冷集中式和分布式供电解决方案。其中，浸没式液冷集中式供电架构包括 30kw Power Shelf 和 ATS 2.5KW PSU，具备业界一流效率指标，带 ATS 部件整机效率高达 97%+，为数据中心实现高能效和低 PUE 提供强有力的保障。

7、公司电源适配器下游应用领域及拓展方向？

公司于 2004 年开始开展电源适配器业务，布局覆盖 3 瓦-400 瓦，应用领域广泛，主要应用包括办公电子、网络通信、安防监控、智能家居、新型消费电子设备等领域。公司电源适配器业务发展多年，现已成为公司最成熟且稳定的基本业务。此外，公司积极开拓更多其他领域产品，已成功研发、生产并交付了智能家居相关以及无人机等新型电子领域的电源适配器，该部分订单实现快速增长，出货量提升。

8、公司新能源及储能领域业务发展规划？

在新能源及储能领域，公司在客户开拓上取得初步成效，目前已成功拓展便携式储能设备、电动两轮车及三轮车等领

域的动力电池充电器业务，并推出可应用于充换电设施的充电模块产品。

其中，充电模块产品包括 75KW ACDC 液冷模块、63KW DCDC 液冷模块、30KW 双向 ACDC 模块、25KW 双向 ACDC 模块，均为自主研发及生产，并且符合国际欧规、美规等严苛 EMI/EMC 等规格要求。

未来，公司将继续坚持技术领先，凭借自身研发创新优势，紧抓行业新技术更新迭代日益加速带来的新机遇，积极探索和研究新产品、新技术，助力业务多元化发展。

9、公司 2023 年经营计划？

未来，公司将继续围绕主营业务，积极拓展新客户新领域，持续提升规模。同时，持续研发投入，夯实技术积累，提升前沿技术水平。此外，持续加强管理，推进专业高效的人才梯队建设，进一步增强公司的综合竞争实力。

10、公司未来重点布局方向？

公司将持续深耕开关电源领域，以现有核心技术为依托，继续坚持品质为立身之本，聚焦高增长、高潜力板块，进一步扩大业务规模。

在数据中心领域，公司将继续开拓市场和扩大业务规模，利用技术和产品优势，围绕数据中心客户的需求，加快推进产品向高功率密度、高转换效率布局，提供更多定制化的电源及解决方案，拓宽应用场景至网络安全设备、通讯系统等，不断改善产品结构，提高中高端产品占比，进一步提高收入规模。

	<p>在新能源及储能领域，以充电模块为切入口，注重全球布局。公司将构建充电模块产品的技术平台，打磨好产品品质，实现快速响应不同客户或不同应用场景的实际需求，提供完善的产品解决方案。</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4月7日