

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：（2022-027）

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）
参与单位名称及人员姓名	平安基金、光大证券
时间	2022年11月21日
地点	线上会议
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年三季度业绩情况简介</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>2、前三季度毛利率16.04%，同比增加0.09个百分点；</p>

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、公司目前原材料国产情况？

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。

## 2、目前公司服务器电源客户拓展情况？

公司的服务器电源产品可应用于数据中心的边缘计算服务器及人工智能服务器、存储器、交换机等，目前公司的技术水平、产品质量、响应速度均处于国内领先地位，产品覆盖 60w 到 4,000w 瓦数段，能充分满足客户的定制化需求，并已成为多家头部企业的电源供应商，如浪潮、星网锐捷、富士康等。

## 3、公司未来毛利率变化趋势？

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、公司未来有何业务拓展方向？

公司积极拓展新领域业务，进一步加深在智能家居、新型消费电子设备、数据中心、动力电池设备、纯电交通工具等细分领域市场的开拓力度，助力布局多层次市场和建设多元产品线。同时，充分挖掘现有客户需求，提升大客户的供应份额、提升中高端产品销售占比。

## 5、公司未来业绩规划？

在股权激励计划中，公司设定了 2022-2024 年的业绩增

	<p>长指标，公司上下将全力以赴，力争完成经营目标。</p> <p>6、与同行对比，公司有何竞争优势？</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。</p> <p>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	2022年11月21日