

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：（2022-029）

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	新华基金、兴业基金、工银瑞信基金、光大证券
时间	2022年11月30日-12月1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。

2、目前公司研发投入方向？

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。为更好地配合客户研发需求、拓展新项目，公司新设多个研发团队。同时，公司积极布局新产品新领域，新增研发项目包括智能家居（智能台灯、智能马桶、智能洗地机、智能吸尘器、智能监控等）、新型设备（无人机、便携式储能设备）、大瓦数动力电池设备充电器、家电充电器、纯电交通工具充电器、新能源等领域的开关电源产品和技术。

3、公司其他电源业务应用领域有哪些？

公司除电源适配器和服务器电源外，不断开拓新业务领域，产品应用领域包括大瓦数动力电池设备充电器、家电充电器及手机快充、纯电交通工具充电器、化成分容设备等。

目前除了电动工具充电器外，公司积极拓展家电充电器客户，出货量显著提升。同时，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产品、电动两轮车及三轮车等领域的动力电池充电器业务。公司除了稳固在客户中的原有供应占比外，通过项目经验、产品质量、产能配合、交付能力等不断拓展已有客户的新项目及新市场，实现其他电源业务板块平稳发展。

4、公司服务器电源业务高速增长的原因？

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

	<p>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。</p> <p>5、公司与台资企业相比，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。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。</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30日-12月1日