

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：（2022-022）

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	信达证券、安信证券、中欧瑞博基金、上海开思股权投资基金、太平资产管理、国联安基金、富国基金、南方基金、华夏久盈资产管理、汇丰晋信基金、太平基金、泰康人寿、平安资管
时间	2022年8月26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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2022年上半年业绩情况简介</p> <p>2022年第一季度承压前行，第二季度迅速恢复扭亏为盈，经营趋好：公司第一季度受疫情影响承压，第二季度生产和交付从年初疫情中迅速恢复，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、营业收入：13.61亿元，同比+12.23%。其中，第二季度收入7.4亿元，同比+5.60%，环比+19.38%。</p> <p>2、毛利率14.85%，同比-1.60个百分点；其中，第二季</p>

度毛利率 15.90%，同比基本持平，环比+2.31 个百分点。

3、2022 年上半年费用总额 1.93 亿元，同比上升 56.72%；费用率 14.15%，同比+4.02 个百分点，主要原因为管理费用和研发费用增大：

- 管理费用增加：管理费用达 9,426.34 万元，管理费用率 6.92%。主要是由于上半年股权激励摊销费用 3,333.36 万元、第一季度发生购买资产的一次性费用等。

- 研发费用增加：研发费用达 9,024 万元，研发费用率 6.63%。主要是由于公司自去年四季度开始加大投入，近两季度费用支出趋稳。

4、剔除股权激励费用影响后，EBITDA 为 9,145.24 万元，同比-11.17%，折旧增加主要是因为布设新产线、新厂房及购买房产。

5、2022 年上半年实现净利润 529.67 万元，净利率 0.39%。剔除股权激励费用影响，经营性净利润 3,863.03 万元，净利率 2.84%。其中，第二季度实现净利润 3,470.83 万元，同比-5.79%，净利率 4.69%；剔除股权激励费用影响，第二季度经营性净利润 5,137.51 万元，同比+ 39.45%，净利率 6.93%，盈利能力在第二季度逐步修复。

三大业务板块表现：

(1) 电源适配器

- 营业收入 9.42 亿元，同比+6.36%。笔记本、网络通信、安防监控均同比增长。

- 毛利率为 13.14%，同比-2.91 个百分点；第二季度毛利

率有所改善，环比+2.85 个百分点。

- 公司上半年优化产品结构，平均单价提升，拓展新客户资源

(2) 服务器电源：

- 营业收入达 2.33 亿元，同比+149.67%。

- 毛利率 17.99%，同比+3.15 个百分点。

- 收入增速最快、盈利能力最强、技术提升受客户认可、中高端产品出货占比提升带动毛利率提升。

(3) 其他电源：

- 营业收入为 1.84 亿元，同比-20.25%。

- 毛利率 18.84%，同比+0.78 个百分点。

- 第一季度疫情影响越南工厂运营效率和原材料带来成本压力。已向下游客户完成调价，优化产品结构占比实现毛利率水平提升。

未来，公司将继续提升技术，增加服务器电源的中高端产品出货、加快新能源及储能领域客户，持续加强公司综合竞争力。

二、问答环节

1、公司服务器业务毛利率水平？

公司服务器电源业务毛利额达 4,182.28 万元，同比增长 202.52%；毛利率 17.99%，同比上升 3.15 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，2022 年上

半年内产品结构持续改善，中高端产品出货占比提升带动毛利率提升，盈利能力持续优化。

2、公司是否有信心完成股权激励增长目标？

在股权激励计划中，公司设定了 2022-2024 年的业绩增长指标，公司上下将全力以赴，力争完成经营目标。

3、未来服务器业务发展规划？

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、5G 微基站等，并成为多家头部企业的电源供应商。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。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 toward 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、公司上半年毛利率波动的原因？

公司上半年毛利率 14.85%，同比下降 1.60 个百分点；第二季度毛利率 15.90%，同比基本持平、微跌 0.06 个百分点，环比增长 2.31 个百分点。第一季度原材料维持涨价走势、美元汇率走低，叠加公司深圳总部受“慢生活一周”影响，越南工厂产能持续低位，对公司第一季度造成成本压力。第二季度部分国产原材料供应趋缓、价格回落，美元汇率走高，各厂区生产效率基本恢复正常；同时，公司积极调整产品结构，中高端产品板块的服务器电源收入占比提升，成为第二大收入板

块，规模扩大带动毛利率提升，因此公司第二季度整体毛利率环比实现提升。

5、公司服务器客户有哪些？

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、5G 微基站等，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。

6、公司新业务布局领域情况？

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。

7、公司电源适配器业务中各细分领域情况？

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。2022 年上半年，电源适配器业务继续保持稳定增长，实现营业收入 9.42 亿元，同比增长 6.36%；外销占比为 55.19%。在办公电子领域，第二季度笔记本电脑电源适配器收入及毛利率均环比提升，克服市场疲软困境，实现正增长；网络通信电源适配器收入同比增长 23.04%；安防监控电源适配器营收同比增长 11.53%。此外，公司积极开拓更多其他领域产品，已逐步研发、

	<p>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。</p> <p>8、公司是否有横向拓展产业链的其他领域？</p> <p>公司聚焦开关电源产品的研发、生产与销售，积极关注市场机遇，围绕主营业务进行业务和技术拓展。</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8月26日