

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：（2022-023）

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	长城证券策略会
时间	2022年9月8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，近三季度费用支出趋稳。

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开拓，持续加强公司综合竞争力。

## 二、问答环节

### 1、公司目前客户结构情况？

公司超过 50%的营业收入来自境外销售，境外销售客户大多为国际知名品牌企业。海外客户包括 LG、HP、沃尔玛、谷歌、Roku、Honeywell、Technicolor、Sagemcom、ARRIS、

NETGEAR、TTi 等；境内知名客户包括大华、海康、和硕、浪潮、星网锐捷、富士康、比亚迪、联想等。

## 2、公司的产能情况及后续扩产计划？

公司坚持全球化产能布局，境内在深圳、东莞、赣州设有工厂，境外在越南设有工厂，可确保快速向全球客户供应，供应链管理能力和日益增强。目前东莞工厂厂房建设已基本完工，同时，公司在深圳、赣州及越南的工厂均增设产能，以配合公司未来业务规模扩大和客户订单需求。

## 3、未来其他电源业务发展规划？

其他电源业务板块中，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、公司上半年服务器电源业务情况？

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，上半年服务器电源分部业务营业收入达 2.33 亿元，同比增长 149.67%，延续高速增长态势，已成为公司第二大业务板块。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，报告期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。

	<p>5、公司产品应用领域有哪些？</p> <p>公司产品可广泛应用于办公电子、网络通信、安防监控、智能家居、新型消费电子设备、数据中心的边缘计算服务器及人工智能服务器、动力电池设备、纯电交通工具、新能源等众多领域。</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9月8日