

深圳欧陆通电子股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

全体股东及股东代表：

深圳欧陆通电子股份有限公司（以下简称“公司”）董事会根据《公司法》和《公司章程》等相关法律法规和规范性文件所赋予的职责，在各级主管部门和监管机构的指导监督下，认真贯彻落实股东大会精神，团结、务实，高效工作，充分发挥董事会的领导决策和经营指导作用。全体同仁认真负责、勤勉尽职，保障公司规范运作，促进公司持续健康、稳定的发展，切实维护公司和全体股东的利益。现就 2023 年度董事会主要工作情况报告如下：

一、报告期内公司经营情况

2023 年，全球经济增长动力持续回落，地缘政治格局加速震荡，核心通胀压力仍然存在；全球供应链持续恢复，但需求端下行压力持续显现，经济复苏疲软。公司始终坚定不移，专注深耕开关电源行业，紧密围绕既定的长期战略目标，进一步集中资源和精力于核心业务，不断优化主营业务及产品结构，保持稳健增长和高质量发展的良好态势。

●收入方面，报告期内公司实现营业收入 28.70 亿元，同比增长 6.17%。整体营收规模继续保持增长，主要系服务器电源业务收入延续高速增长，其他新领域产品收入实现突破提升，但在全球宏观经济环境低迷和消费电子市场需求疲软的背景下，公司电源适配器和电动工具充电器受到了一定程度的影响。下半年实现营业收入 15.75 亿元，同比增长 17.36%，环比增长 21.57%，各领域业务订单量显著回升，经营状况不断优化，第四季度营业收入突破历史新高，达 8.04 亿元，同比增长 10.83%。

●毛利方面，报告期内公司毛利额为 5.66 亿元，同比增长 15.29%；毛利率为 19.72%，同比增加 1.56 个百分点。下半年毛利额为 3.15 亿元，同比增长 8.96%；毛利率为 19.98%，环比增加 0.58 个百分点。公司通过积极开拓新客户并优化产品结构，通过提升高价值量产品比重，积极推动降本增效等措施，实现毛利率水

平稳步提升。同时，美元汇率处于较高水平、原材料价格趋稳等因素对公司毛利率水平产生了积极的影响。

●费用方面，报告期内公司费用额为 4.62 亿元，同比上升 25.56%；费用率为 16.10%，同比增加 2.49 个百分点。全年销售费用为 7,196.49 万元，同比增长 13.94%；销售费用率为 2.51%，同比增加 0.17 个百分点，主要系公司销售规模提升。管理费用为 1.52 亿元，同比增长 11.26%；管理费用率为 5.29%，同比增加 0.24 个百分点，主要系股权激励费用增加。研发费用为 2.30 亿元，同比增长 16.32%；研发费用率为 8.02%，同比增加 0.70 个百分点，公司进一步提高在开关电源各产品领先的技术水平和竞争实力，为业务长期稳健发展提供动力。财务费用为 793.08 万元，同比增长 126.76%，主要系汇兑收益同比明显减少。

●EBITDA 方面，报告期内公司 EBITDA 为 3.63 亿元，同比增长 40.05%，主要系报告期内剥离子公司股权确认投资收益，净利润实现增长。

●净利润方面，报告期内实现净利润为 1.94 亿元，同比增长 120.30%；剔除股权激励费用影响后，经营性净利润为 2.34 亿元，同比增长 107.02%。主要原因系非经营性损益的影响，报告期内剥离子公司股权确认投资收益。

二、报告期内董事会运作情况

公司董事会的构成符合法律法规及《公司章程》的要求，公司董事具备履行职责所必需的知识、技能和素质，均能认真、忠实、勤勉地履行《公司章程》规定的职权；董事会的召集、召开严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》等相关规定进行；公司董事会下设的战略委员会、审计委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会四个专门委员会正常履行职责，为董事会的决策提供科学和专业的意见参考。

2023年，公司董事会召开会议9次，审议并通过59项议案；召集、召开股东大会7次，作出决议41项。历次会议均严格执行《公司章程》及议事规则的相关规定，会议决议合法有效，各项决议实施情况总体良好。公司董事、相关高级管理人员以认真负责的态度出席(或列席)了董事会和股东大会，对公司的重大事项作出了决策。

董事会充分发挥了各专门委员会的职能作用，战略委员会就公司经营计划开展研讨；审计委员会参与了对公司季报、年报的审计把关；提名委员会审查了换届候选人的任职资格；薪酬与考核委员会审议了总经理工作报告、董事会成员及高级管理人员薪酬；董事会严格按照深交所的要求，认真履行职责，报告期内共发布包括定期报告、临时公告等207个；在互动易平台回复投资者问题数累计79条；本年度信息披露无更正，信息披露做到真实、准确、完整、及时、公平，不存在选择性信息披露和私下披露、透露或泄露未公开重大信息，不存在有意选择披露时点、强化或淡化信息披露效果，确保所有投资者平等获取同一信息。

三、公司未来发展的展望

1、持续提升规模，积极拓展新客户新领域

公司在 2024 年将围绕电源适配器、服务器电源、其他电源三大主要业务开展工作，具体如下：

1) 电源适配器

电源适配器是公司成熟且稳健增长的核心业务。在开关电源千亿级的庞大市场中，业务体量仍有进一步扩大的空间。公司会继续在横向上扩充产品品类，在办公电子、安防监控电源等领域之外，进一步开拓诸如智能家居、无人机等新的应用场景，纵向上将继续深耕存量客户，持续提升在现有大客户的份额占比。

2) 服务器电源

服务器电源是公司长期发展战略重点之一。未来，在大模型 AI 服务器出货量的增长下，AI 大模型服务器 GPU 芯片的配置数量与功耗较传统服务器大幅增加，对服务器电源在内的电源基础设施提出更高的要求，推动电源产品进一步向高功率、高效率、高密度的方向迭代。优秀的高功率服务器电源产品、浸没式液冷电源解决方案有望更加获得云服务商、AI 服务器制造商等下游客户的青睐，公司已提前在相关领域进行技术储备，为更大的发展机遇做好准备。公司将继续开拓市场与扩大业务规模，紧抓新一轮 AI 产业变革带给服务器产业链升级的新机遇，加强与头部客户的深度合作，在数据中心算力扩张以及国产替代的需求进一步明确背景下，顺应数据中心绿色低碳和高密度的发展趋势，加快推进产品向

高功率密度、高转换效率布局，不断拓展多种功率平台的电源软硬件设计，开发适用于多种设备和多个终端需求的产品。

3) 其他电源

公司会坚持新业务领域布局，持续跟踪行业动态，保持必要的战略投入，积极探索和发掘电源产品在新兴领域的应用，增强公司的整体业务规模和抗风险能力。在业务的具体开展上，一方面，公司会继续稳固在电动工具电源及充电机产品的现有客户的供应份额；另一方面，公司将通过项目经验、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。

2、积极推进可转债发行，增强数据中心电源生产能力

公司正在推行拟向不特定对象发行募资不超过 6.45 亿元的可转债项目，用于东莞欧陆通数据中心电源建设项目、新总部及研发实验室升级建设项目及补充流动资金。公司发行可转债事项已于 2024 年 2 月获得证监会同意注册的批复，将继续按整体计划积极推进可转债项目发行。其中，公司规划投入 2.59 亿元建设东莞欧陆通数据中心电源生产线，以增强公司数据中心电源产品的生产能力，助力公司业务持续快速发展。本次募投项目投入及投产后将扩大公司的经营规模，进一步提升公司研发能力，有利于公司通过拓展新的业务领域实现长期可持续发展，并强化公司主业、提高公司核心竞争能力，促进经营业绩的提升。

3、持续研发投入，夯实技术积累，提升前沿技术水平

公司以技术创新驱动业务发展，将持续投入研发，不断提升技术水平和创新能力。项目研发和预研团队协作能力不断提升，形成良好的技术和信息循环，结合客户需求产业上下游变化，不断实现行业前沿技术及高端产品的突破，保持技术领先，引领新的业务发展方向。

4、持续提升经营管理水平，推进专业高效的人才梯队建设

在管理方面，公司将继续加强信息化建设，实现设备、产品、生产、管理、服务智能化，打造高质量、高效率智慧工厂。加强内部各部门协同效率、提升经营效率。同时，公司将推进人才梯队建设，吸纳优秀人才、储备人才和优化人才管理，建设更完善的人才发展体系、培育体系，进一步增强公司的综合竞争实力。

深圳欧陆通电子股份有限公司董事会

2024年4月22日