

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：2020-002

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	东吴基金江耀堃、中泰证券张欣、国泰基金张阳、新华基金郭帅彤、金鹰基金陈磊、农银惠理基金邢军亮、东方基金余翔浦银安盛基金朱胜波（以上排名不分先后）
时间	2020年9月10日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理王越天、董事会秘书尚韵思
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司以电源适配器为主，未来长期战略及产品布局情况是什么？</p> <p>答：公司有三条产品线：电源适配器、服务器电源、充电器，未来策略从适配器开始，布局海内外客户覆盖绝大多数行业终端产品需求，包括服务器电源和动力电池充电器，公司动力电池充电器不仅仅局限于消费类，会有一个瓦数从小到大的资源分配，未来充电器业务会逐步增长；从技术来说，公司布局20多年，技术平台可以抗衡台系厂，加上国内国产化趋势以及对数据中心的需求，公司服务器电源市场可以得到很好的拓展，提高市场占有率。</p> <p>2、问：服务器电源占市场份额有多少？竞争对手有哪些？</p> <p>答：电源行业比较分散，没有官方数据统计，公司服务器电源市占率较小，还有很多成长空间，公司会利用各种契机加大服务器电源业务的未来成长。服务器电源头部企业是台系和美系企业，占据市场主要份额，国内是长城。</p>

3、问：服务器技术迭代有什么变化，单价有什么展望？

答：服务器是定制产品，根据客户不同要求，做不同软、硬件定制，服务器电源本身产品种类多，如 550W 单个产品从不同效率来说价格不一样，种类差异和效率对价格有很多影响。从技术上来说，英特尔统一架构平台，对电源关键接口和基本技术指标做了定义，技术会随着英特尔、CPU 平台做更迭。

4、问：电源适配器未来增长驱动是什么？

答：适配器是必备产品，老客户及终端产品在不断迭代，公司也会对电源做进一步升级，电源会随着终端系统不断迭代，电源需求也随着终端设备的增加而增加。

5、问：行业毛利率和净利率有什么规律？

答：没有明显规律性，电源讲究规模效应，毛利率提升空间会更多，电源产品结构也会相应影响净利率情况。

6、问：按规模效应，未来毛利率是否会进一步提升？

答：一方面是规模效应，另一方面是产品结构，服务器电源、电动工具充电器、电源适配器等大瓦数产品比例增加，附加值会比较高，对毛利率也会有影响。

7、问：电源行业格局涉及到安全，行业格局是否会集中于三到五家厂商？

答：行业头部效应明显，终端客户要求越来越精准，公司所有产品都是定制化，根据客户要求，出设计方案，与客户沟通，在反复磨合和长期验证中，达到客户要求，小企业不具备这种优势，资源会逐渐集中到头部企业，未来公司在市场上会逐渐做大，客户一般会选择三家供应商。

8、问：电源适配器是多样化、小批量、定制化的生产模式，往手机充电器或笔记本电脑领域发展是否偏规模化、标准化，原有领域切入手机充电器或笔记本电脑领域是降维还是升维过程？

答：手机充电器最早是给手机电池充电，而适配器对应的终端设备和以前手机充电器不一样。现在快充产品的功率逐渐提高，对公司技术平台来说可以向下兼容这个产品，从生产来说，公司生产具有柔性和灵活性。笔记本电脑有很大市场，公司能切入也能说明公司从技术和生产上能满足客户需求，公司也会通过技术优势去开发不同市场的客户，拓宽产品应用领域。

9、问：具体谈下笔记本电脑市场规模？笔记本电脑会有技术迭代往快充发展，是否会有通用模式？

答：公司已有笔记本电脑 PD 电源产品，PD 是 2015 年美国 USB 协会新出的技术方案，可以向下兼容快充功能。协议和设计不同，手机充电器并不一定适用笔记本电脑，但 PD 电源对于手机和笔记本电脑都可以适用，只要终端设备和协议有匹配就可以。

10、问：笔记本电脑电源市场规模较大，接口是否会做革新？怎么测算单价？

答：适配器接口从前期普通 DC 头转换成 Type C 或 PD 接头，根据客人不同要求做设计变化，没有固定单价模式。

11、问：快充方案是否是有高冲低电流和低压高电流？

答：手机终端决定适配器接受功能，技术方案由终端客户决定。

12、问：做手机充电器这块是通过原来团队还是新团队，未来占公司业务占比是什么情况？

答：从技术来说，都可以；公司平台已有这些技术，其他方面目前在规划中。

13、问：公司材料核心器件是否从国外订购？

答：适配器可全国产化，服务器电源除需求较高如 DSP（数字信号处理器）芯片需从欧美厂商采购外，其他材料国产可以实现，具体看客户不同定制需求。

14、问：中美贸易摩擦是否对公司有影响？

答：中美贸易摩擦对公司没有明显影响，不管原材料还是成品，不在制裁范围内，公司也有境外产能，可以调节。

15、问：公司无线充是否有布局？

答：从客户端来讲，已在无线充产品链中，其他方面目前在规划中。

16 问：公司产品偏定制化，按毛利率加成报价，未来规模效应凸显，毛利率是否会提升？

答：看具体情况，公司提升在大客户中的份额，扩大单一产品单一项目的出货量，会加大规模效应，对毛利率会有相应影响。

17、问：LG、海康、大华是核心大客户，占客户比例是多少？

答：以 LG 例举，公司与 LG 不同事业部都有合作，LG 各个分子公司有自有品牌及非自有品牌，每个公司在统计数据时数据源是分开的，取得独立数据比较困难，公司在 LG 某一项目或是某个单一产品类别是重要供应商。

18、问：显示器主要客户是 LG，国内是否有客户开拓？

答：显示器主要客户有 HP、LG、京东方、冠捷。

19、问：公司相对老项目是否有降价？

答：没有固定降价模式，最终看客人对产品的判断及产品寿命，迭代会冲减一些客户降价的要求，没有明显规律性。

20、问：成本端下降主要是靠生产规模的优势吗？

答：是主要原因，成本端还会有方案的更迭和原材料选型，这些方面也会从设计端降低成本。

21、问：介绍公司上半年新客户和新市场？

答：新客户如电动工具 TTi，17 年开始接触，经过 2 年产品立项研发认证，19 年下半年小批量出货，今年上半年大批量出货，在今年业绩中有明显的增长。

22、问：进入电动工具市场壁垒是否高？

答：技术和适配器有些区别，包含适配器技术还有对电池

	<p>底座控制的技术。</p> <p>23、问：公司上市，是否会有外延布局？如收购团队、技术、产品线？</p> <p>答：短期内没有明确计划，未来有好项目不会封闭。</p> <p>24、问：汇率波动对利润影响较大，公司未来策略是什么？</p> <p>答：公司关注汇率影响，汇率风险是一个需长期面对的问题，公司尽可能从成本端、经营端做成本控制，如果汇率波动较大，整个行业格局都会发生改变，所以不管是客户还是供应商，盈利水平会保持在一个相对稳定的状态。</p> <p>25、问：电源适配器下游比较分散，但仍有技术创新，服务器电源方面目前占比小，下游需求及国产替代也有很大驱动，拓展电动工具领域，未来保持稳速增长，其他充电器本身技术低，会是一个快速发展，公司整体情况是否是这个局面？</p> <p>答：是的，整体是这样一个布局和节奏。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年9月10日