

深圳欧陆通电子股份有限公司

2024 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 2024 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

2024 年，全球经济呈现分化与韧性并存的特征，仍处在缓慢复苏过程中，增长动能依然不足。在全球经济的不确定性背景下，公司始终坚定信心，深耕开关电源行业，围绕发展战略目标，不断夯实传统优势业务，同时积极把握技术创新和市场需求变化带来的机遇，紧抓产业发展趋势，优化产品结构，充分发挥技术和产品力优势发力快速增长业务，提升竞争力和盈利能力。报告期内，公司营业收入增长进一步提速、盈利能力稳步向好，整体保持稳健和高质量发展的态势。

收入方面，报告期内公司实现营业收入 37.98 亿元，同比增长 32.32%，营业收入规模突破历史新高。主要系数据中心电源业务营收实现高速增长，其中高功率服务器电源收入增长显著；此外电动工具充电器业务重返常态化增长轨道，营收明显回升。下半年实现营业收入 21.98 亿元，同比增长 39.60%，环比增长 37.46%，三大业务营收均实现同比增长，经营状况不断优化，其中第四季度实现营业收入 11.34 亿元，同比增长 40.97%，环比增长 6.52%，再创单季度营收新高。

毛利率方面，报告期内公司毛利率为 21.36%，同比增加 1.64 个百分点；下半年毛利率为 21.66%，同比增加 1.68 个百分点，环比增加 0.71 个百分点。公

司通过积极优化客户及产品结构，提升高价值量及高毛利率产品的出货占比，积极推动降本增效等措施，推动毛利率提升。

费用方面，报告期内公司费用额为 4.43 亿元，同比下降 4.14%；费用率为 11.66%，同比下降 4.44 个百分点。全年销售费用为 8,821.55 万元，同比增长 22.58%，销售费用率 2.32%，同比微减 0.18 个百分点，主要系公司销售规模提升。管理费用为 1.56 亿元，同比增长 2.67%；管理费用率 4.11%，同比减少 1.19 个百分点，主要系股权激励费用减少。研发费用为 2.13 亿元，同比下降 7.64%；研发费用率 5.60%，同比减少 2.42 个百分点，主要系剥离子公司后部分相关研发费用不再纳入合并报表范围；公司继续保持围绕主营业务各产品领域的研发投入，为业务长期稳健发展提供动力。财务费用为-1,391.58 万元，主要系美元汇率走高，汇兑实现收益。

EBITDA 方面，报告期内公司 EBITDA 为 4.78 亿元，同比增长 31.68%，主要系净利润实现增长。

净利润方面，报告期内公司实现归母净利润为 2.68 亿元，同比增长 36.92%，净利率为 7.06%，同比增加 0.24 个百分点，主要系营收规模增长，盈利能力逐步修复。公司扣非后归母净利润为 2.56 亿元，同比增长 272.97%，主要系 2023 年公司剥离子公司股权确认投资收益属于非经营性损益，因此扣非后归母净利润较上年度增幅较大。

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。

2024年，公司董事会召开会议7次，审议并通过38项议案；召集、召开股东大会3次，作出决议16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143个;在互动易平台回复投资者问题数累计150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 2025 年将围绕电源适配器、数据中心电源、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。全球科技和消费电子行业主要厂商纷纷积极探索新的科技突破和行业发展机会。与此同时,大语言模型、多模态模型等生成式 AI 技术迅猛发展, AI 技术与消费电子行业 and 智能硬件产品的结合,有望开辟新的行业发展空间,为全球科技和消费电子行业厂商带来新一轮的发展契机。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) 数据中心电源

数据中心电源是公司长期发展战略重点之一,已成为公司业绩增长的重要引擎。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。作为开关电源行业的头部企业，公司积极把握行业技术革命的重要方向，以前瞻性布局应对产业变化，将积极利用在 AI/高功率密度/高算力服务器电源领域研发投入及技术布局的领先优势，为更大的发展机遇做好准备。未来，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，持续加强与现有优质客户的深度合作，巩固领先优势。同时，积极配合头部客户推进多个国产化服务器电源项目，实现 100%国产化器件方案落地目标，推动电源部件实现自主可控，为业务提供新的增长机会。在稳固国内市场份额的基础上，公司将积极拓展海外市场，现已在中国台湾、美国建立销售队伍，持续推进导入包括服务器厂商、头部云厂商等各类型海外客户，进一步开拓全球市场。

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充电器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、积极推进产能扩张，加速全球化产能布局

2024 年 7 月，公司发行可转债券募集资金总额约 6.45 亿元，其中规划投入 2.59 亿元建设国内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。

同时，公司将持续完善全球产能布局，在越南、墨西哥建设自主产能。目前已在越南生产基地完成通用及高功率服务器电源产线建设；墨西哥生产基地于 2024 年第四季度已正式开始生产，未来随着海外业务的拓展，加速实现产品全球化交付。未来，公司通过积极推进海内外生产基地建设，深化全球化生产基地布局，进一步拓展国际市场，保障公司规模实现长期可持续增长，强化公司主业发展，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。公司规划投入 2.79 亿元用于欧陆通新总部及研发实验室升级建设项目，

以加快公司新产品研发进程，提高产品技术含量，增强产品竞争，助力公司加速扩张高技术水平的开关电源业务。在研发体系建设上，公司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

2025 年 4 月 22 日