

证券代码：603380

证券简称：易德龙

苏州易德龙科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-09-01

投资者关系活动类别	√ 公司现场接待 √ 电话会议 □ 其他场所接待 □ 公开说明会 □ 定期报告说明会 □ 重要公告说明会 □ 其他：
参与单位名称及人员姓名	金鹰基金管理有限公司 洪梓超，刘忠腾 博时基金管理有限公司 何海怡，付伟，谢泽林 中天汇富基金管理有限公司 古道和 光大保德信基金管理有限公司 林晓凤，李心宇 平安银行股份有限公司 刘颖飞 诺安基金管理有限公司 黄友文 易方达基金管理有限公司 冯波 华泰保兴基金管理有限公司 张苏 新华基金管理股份有限公司 刘海彬 方正证券股份有限公司 马天翼，鲍娴颖 招商证券股份有限公司 左一锟 民生证券股份有限公司 巩凌霄 西南证券股份有限公司 徐一丹 西部证券股份有限公司 邓宇轩 国金证券股份有限公司 茅梦云 西南证券股份有限公司 周鑫雨 中航证券股份有限公司 闫智，邹润芳，刘牧野 宁银理财有限责任公司 高晗 光大永明资产管理股份有限公司 蒋冰 招商信诺人寿保险有限公司 刘延波

	中银三星人寿保险有限公司 石晴川 和泰人寿保险股份有限公司 李镰超 恒安标准人寿保险有限公司 张炜 致合(杭州)资产管理有限公司 张傲亮 共青城鼎睿资产管理有限公司 王可丹 深圳前海百创资本管理有限公司 甘欧阳 广州市乾元资产管理有限公司 陈立基 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前 杭州白犀资产管理有限公司 田思琦 上海竹润投资有限公司 诸葛恒中 深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司 彭飞虹 北京沅沛投资管理有限公司 孙思维 上海天猗投资管理有限公司 曹国军 上海汐泰投资管理有限公司 胡昊泽 上海度势投资有限公司 顾宝成 杭州昊晟投资管理有限公司 胡硕桐 宜宾发展创投有限公司 邹和怡 深圳创富兆业金融管理有限公司 刘姝仪 上海喜世润投资管理有限公司 刘沛力 上海杭贵投资管理有限公司 饶欣莹 广州云禧私募证券投资基金管理有限公司 李伟杰
时间	1. 2025年8月28日 2. 2025年9月1日
地点	1. 电话会议 2. 苏州易德龙科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员 姓名	董事长：钱新栋 副总经理、财务总监：蒋艳 董事会秘书：樊理 证券事务代表：宋进

投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司业务介绍 董事会秘书樊理先生介绍了公司 2025 年半年度业绩数据及经营情况。 公司 2025 年上半年实现营业收入 11.71 亿，同比增长 15.64%，归属于上市公司股东的净利润是 1.15 亿，同比增长 31.06%，归属于上市公司股东扣非后的净利润 1.12 亿，同比增长 36.36%。 二、公司管理层与投资者互动环节 Q1：公司上半年业务表现突出，工控、通讯和医疗均有不同程度的增长，请公司解读下业绩增长的原因？ 答：公司 2025 年半年度下游工控、通讯和医疗领域均有不同比例的增长，驱动的因素有所不同。 工控领域公司在头部客户的业务份额逐步增加，同时制造基地海外实现工业客户的量产，驱动工控业务增长； 通讯领域下游头部服务器客户受益于下游市场需求增长，形成较大的业务增量，驱动公司通讯业务增长； 医疗领域受市场需求增长的影响，主要的客户业务均有所增长，驱动公司医疗电子业务增长。 Q2：报告期内美国对华关税政策及后续潜在的变化对公司的影响如何？公司如何应对相关的变化？ 答：受益于全球布局的推进，公司陆续在墨西哥、越南、罗马尼亚布局海外产能，公司完整的海外布局能够有效满足客户全球就近交付的诉求，灵活应对关税风险，增加跟客户合作的粘性。 公司海外工厂的运营与苏州总部保持一致，采用与国内相同的 IT 系统及生产设备，可以降低客户备份风险，支持客户自由选择海外生产基地实现快速切换与协同。 同时当前公司出口至海外的产品主要以 FOB（Free On Board，船上交货，离岸价），EXW（工厂交货）等合作模式进行交易，进口关税由进口商（客户）承担。和国内外同行相比，公司的全球布局较早且覆盖地
---------------------------	--

	区全面，使得公司在应对关税问题时处在优势竞争地位，能够承接客户全球范围内的订单转移。 Q3：部分欧美的 EMS 在其传统的优势领域出现战略退缩，是否给公司带来新的业务机会？ 答：欧美客户的原有 EMS 供应商为配套客户的全球化战略逐步在中国建设产能，但如今随着终端客户对效率、成本和产品迭代速度的要求愈发提高，同时中国本土的 EMS 公司能力不断加强，欧美 EMS 在其传统的优势领域出现战略退缩。 因此，终端客户寻求能同时满足“中国效率+全球标准+研发制造能力”的供应商，导致部分欧美竞争对手在中国市场的业务份额有所降低；公司凭借长期服务欧美客户的经验，已经建立了成熟的合作模式，并兼具高效率 and 研发制造能力。凭借上述优势及优质客户的背书，公司正成功地吸引和导入新的优质客户，业务呈现积极增长态势。 Q4：公司目前的业务分部情况如何，客户集中度是否有所变化？ 答：公司聚焦全球各行业头部客户，为客户提供研发协同、测试开发、供应链整合等增值服务，深入挖掘客户价值，建立了深度客户关系，不断提高客户端的份额；同时，公司抓住欧美客户供应链整合和调整的机遇，积极发掘全球头部企业的业务机会，单一客户及项目的合作规模有所增长；在传统优势领域，公司仍坚持服务于对高质量、灵活快捷的制造服务由较高需求的优质客户。 因此，公司在报告期内，部分头部客户的收入体量有所增加，但整体的客户集中度无较大变化。 Q5：公司当前海外工厂的布局及后续的产能规划如何，是否考虑新增产能？ 答：公司现有三个海外工厂，分别在越南、墨西哥和罗马尼亚工厂，在国内公司有苏州工厂和武汉工厂就近服务客户。 公司结合客户需求变化及对产能的需求，计划于 2025 年下半年对部分海外工厂进行扩产，目前具体扩产计划尚未确定。
--	--

	Q6：公司目前在研的产品 PCB 轴向电机进展如何？ 答：公司开发 PCB 轴向电机是由于下游的风机客户要求公司为其进行定制化开发，因为其同行业的已经有公司导入 PCB 轴向电机作为电机方案。公司接到客户需求后开始研发工作，在产品研发过程中，因该方案具备轻量化、体积小、能量密度大等特点，与不同行业的客户对接过产品需求，目前该产品尚处于研发阶段，预计不会对本期的经营情况产生影响。 Q7：受益 AI 基础设施的需求爆发，公司下游的服务器客户及其他通讯客户的需求是否有明显的变化？ 答：2025 年半年度，公司通讯行业收入同比增长 22.44%，受下游服务器客户的订单增长驱动较大。公司与下游的服务器客户在全球范围内建立广泛的合作，为其提供多种产品的制造服务。 同时，公司下游的另一客户在整体出售到安费诺后，集团预期推动供应链整合，将给公司带来新的业务机会。 综合来看，下游通讯领域受益于 AI 基础需求的爆发，将带来不同程度的增长，公司将积极推进相关业务合作，提升客户端的业务份额并开拓新的客户。 Q8：公司研发费用同比增长超 20%，进一步加大研发投入，请问目前研发项目的进展如何？ 答：报告期内，公司在保持 EMS 主营业务稳定增长的基础上，持续加大研发投入，积极拓展技术服务的深度与广度。为更好地响应工控领域全球头部客户的个性化需求，公司进一步扩充并优化研发团队，深度嵌入客户研发流程，提供从系统设计、硬件、软件、结构、仿真（热仿真、磁仿真等）到测试及量产导入的一站式研发制造解决方案。 2025 年半年度，公司已与数家全球细分行业龙头企业达成产品开发合作协议，涵盖人机界面及 IoT、电机/电控、电源等多个产品领域。
附件清单	无

日期	2025年9月1日
----	-----------