

证券代码：300870

证券简称：欧陆通

债券代码：123241

债券简称：欧通转债

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：（2025-08）

投资者关系活动类别	<input 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、线上会议）
参与单位名称	中银基金、信达澳亚基金、东方证券、东海证券、东兴基金、招商证券、中泰证券、中国银河证券、上海聚鸣投资、太平养老保险、华鑫证券、东亚前海证券、国联民生证券、长江证券、渤海证券、平安证券、浙商基金、上海证券、德邦证券、东海基金、国信证券、国元证券、招商银行、民生加银基金、深圳纽富斯投资、凯基证券、银华基金、金鹰基金、光大保德信基金、华安证券、嘉实基金、华安基金、昆仑健康保险、国投证券、方正证券、广发基金、西部利得基金、申万菱信基金、中信证券、诺安基金、诺德基金、中金财富证券、国寿安保基金、东兴证券、财通证券、东方财富证券、东吴证券、光大证券、国泰海通证券、国海证券、国金证券、国盛证券、华创证券、华西证券、华泰证券、华福证券、开源证券、南方基金、山西证券、太平洋证券、西部证券、天风证券、兴业证券、长城证券、广发证券、泰康资管、中银国际证券、中信建投证券、浙商证券、圆方资管、上海世诚投资、长盛基金、摩根士丹利基金等
时间	2025年8月29日

地点	深圳
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 蔡丽琳 投资者关系经理 许业凯 杨帅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2025 年半年度经营业绩情况？</p> <p>2025 年上半年，全球经济在多重挑战交织的复杂环境中艰难前行，在地缘政治冲突、贸易保护主义抬头及主要经济体政策不确定性背景下，经济增长动能逐渐趋缓。面对外部环境的复杂性和需求波动，公司始终锚定战略发展目标，深耕开关电源领域，依托技术创新驱动战略，紧抓人工智能产业革命机遇，加速开拓核心战略业务，充分发挥技术和产品力优势发力快速增长业务，提升市场竞争力和盈利能力。报告期内，公司营收增速进一步提升，盈利能力持续向好，整体保持稳健和高质量发展的态势。</p> <p>收入方面，报告期内公司实现营业收入 21.20 亿元，同比增长 32.59%。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。第二季度，公司实现营业收入 12.32 亿元，同比增长 36.39%，环比增长 38.71%，再创单季度营收新高。</p> <p>毛利率方面，报告期内公司毛利率为 20.31%，同比减少 0.64 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，但受部分产品销售价格下降影响，毛利率有所下滑。</p> <p>净利润方面，报告期内公司实现归母净利润为 1.34 亿元，同比增长 54.86%；净利率为 6.31%，同比增长 0.91 个百分点。第二季度，公司实现归母净利润为 8,413.22 万元，同比增长</p>

52.48%，环比增长 69.72%；净利率为 6.83%，同比增长 0.72 个百分点，环比增加 1.25 个百分点。主要系营收规模增长，盈利能力持续提升。

2、公司三大业务经营进展情况？

电源适配器业务方面，上半年实现营业收入 8.26 亿元，同比增长 6.61%。受全球宏观经济的不确定性、消费者需求的谨慎情绪持续影响，全球消费电子市场需求面临增长放缓的挑战，公司积极拓展新市场和新客户，电源适配器营收实现正增长。电源适配器业务毛利率为 17.19%，同比下降 0.40 个百分点，主要系行业景气度低迷，部分产品价值量及毛利率水平有所下降影响。

数据中心电源业务方面，上半年实现营业收入 9.62 亿元，同比增长 94.30%，对营业收入贡献的比例继续提高，成为推动公司营收增长的主要因素。其中，高功率服务器电源业务实现营收 6.62 亿元，较去年同期大幅增长 216.47%，占数据中心电源业务整体收入的比例提升至 68.76%，保持强劲增长势头。数据中心电源业务毛利率为 23.54%，同比减少 2.70 个百分点，主要系受市场竞争影响，部分产品销售单价有所下降。

其他电源业务方面，上半年实现营业收入 3.23 亿元，同比增长 0.41%。上半年全球电动工具市场需求呈现疲软态势，公司积极开拓新领域产品布局，叠加新客户导入，其他电源业务收入整体保持平稳。其他电源业务毛利率为 18.58%，同比减少 1.20 个百分点，主要系部分新产品导入初期毛利率水平较低。

3、公司海外业务的拓展进度如何？

公司海外业务正在积极拓展中，已在中国台湾、美国设立业务拓展团队，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。

4、公司数据中心电源的产品情况？

在产品类型上，数据中心电源主要包括网安、通信及其他数据中心电源、通用型服务器电源、高功率服务器电源，涵盖了 800W 以下、800-2,000W、2,000W 以上等全功率段产品系列。在服务器电源产品及解决方案上，公司已推出了包括 3,200W 钛金 M-CRPS 服务器电源、1,300W-3,600W 钛金 CRPS 服务器电源、3,300W-5,500W 钛金和超钛金 GPU 服务器电源、浸没式液冷服务器电源及机架式电源（Power Shelf）解决方案等核心产品，研发技术和产品处于领先水平。

5、未来数据中心电源业务的发展规划？

依靠前瞻性的布局和优秀的研发实力，公司高功率服务器电源产品已处于国内领军水平，比肩国际高端水平，是市场上少数能够实现高功率服务器电源规模销售的电源供应商。公司已陆续为浪潮信息、富士康、华勤、联想、中兴、新华三等国内知名服务器系统厂商出货，公司也同步与国内头部互联网企业等终端客户保持紧密合作，综合实力获得了客户的高度认可。

GPU 算力提升推动 AI 服务器的功率功耗提升，从而驱动服务器电源（PSU）向高功率、高功率密度、高效率、适配高压直流架构方向发展。公司将继续聚焦核心竞争力，以技术创新为引擎，积极把握行业技术革命的重要机遇，围绕高功率、高功率密度、高效率、第三代半导体应用、高效液冷兼容设计、独立电源柜（side car）、高压直流输入等核心服

务器电源（PSU）技术方向进行布局，以领先的技术和丰富的产品为行业客户提供高性能的服务器供电方案。未来，公司将继续紧密跟踪服务器产业升级趋势和 AI 产业增长机遇，积极把握国产替代机会，并将加快海外市场拓展，以优异的技术实力、高质量高性能的产品、领先的成本竞争力，持续挖掘存量和增量客户需求。

6、未来电源适配器业务的发展规划？

凭借多年的积累，公司的电源适配器研发技术已处于行业领先，并在市场拥有良好的品牌效应和客户口碑。未来，消费电子领域与人工智能（AI）技术的结合，将加速消费电子终端设备的变革和创新，推动行业再发展。公司将在千亿级开关电源的庞大市场中，继续横向拓展更多品类，纵向深耕以获得更多客户份额，同时持续提升经营效率，多举措提升市场竞争力与经营抗风险能力，实现电源适配器业务稳健发展。

7、公司研发费用水平如何？

上半年，公司研发费用为 1.32 亿元，同比增长 28.26%；研发费用率 6.21%，同比减少 0.21 个百分点，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。

8、公司 2025 年及 2026 年的营收目标是？

公司 2025 年及 2026 年的营收目标可参考公司于 2024 年设定的股权激励考核目标。

本次股权激励考核包括个人层面和公司层间的考核要求，在公司层面业绩考核指标方面，公司综合考虑公司历史

	<p>业绩、未来战略规划以及行业特点，为实现公司未来高质量和稳健发展与激励效果相统一的目标，选取以 2021-2023 年平均值作为基数，以 2024-2026 年的营业收入增长率或净利润增长率作为考核指标。未来三年的营业收入增长率触发值分别为 28%、52%、72%，目标值分别为 35%、65%、90%，归母净利润（剔除本次激励计划在当年所产生的股份支付费用和可转债利息支付费用影响）增长率触发值分别为 48%、104%、200%，目标值分别为 60%、130%、250%。</p> <p style="text-align: center;">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	2025 年 8 月 29 日