

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：（2025-14）

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（线上会议）
参与单位名称	国金证券、长城证券、华福证券、猎投资本、广东聚启元私募基金、广州诚协投资、广东厚方投资、钰锦基金、深圳市二进制资产管理、广州市格栅汇投资、上海市普行资产管理、信达澳亚基金、长城基金、大成基金、盘京投资、东方证券、万家基金、国泰海通证券、汇添富基金、华源证券、长信基金、国海证券、交银施罗德基基金、惠升基金、博远基金、国泰海通资管、中银资管等
时间	2025 年 11 月 24 日-11 月 28 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	1、公司 2025 年前三季度经营情况如何？ 2025 年前三季度公司实现营业收入 33.87 亿元，同比增长 27.16%。其中第三季度营业收入为 12.67 亿元，同比增长 19%，环比增长 2.81%，三大业务均延续增长态势，再度创单

	季度营收历史新高。 前三季度毛利率为 20.47%，同比下降 0.80 个百分点。其中第三季度毛利率为 20.76%，同比下降 1.02 个百分点，环比下降 0.41 个百分点。 前三季度归母净利润为 2.22 亿元，同比增长 41.53%；净利率为 6.54%，同比增加 0.66 个百分点。剔除股权激励及可转债费用影响后，经营性净利润为 2.57 亿元，同比增加 57.63%，经营性净利润率为 7.58%，同比增加 1.46 个百分点。其中，第三季度归母净利润为 8,795.18 万元，同比增长 25.15%，环比增长 4.54%；净利率为 6.94%，同比增加 0.34 个百分点，环比增加 0.12 个百分点。剔除股权激励及可转债费用影响后，经营性净利润为 9,919.23 万元，同比增加 29.71%，环比增加 3.98%；经营性净利润率为 7.83%，同比增加 0.65 个百分点，环比增加 0.09 个百分点。 2、公司前三季度费用情况如何？ 公司前三季度费用总额为 4.09 亿元，同比增加 22.98%，费用率为 12.06%，同比下降 0.41 个百分点。其中第三季度费用总额为 1.53 亿元，同比增加 19.17%，费用率为 12.11%，同比增加 0.02 个百分点。 前三季度销售费用为 7,727.04 万元，同比增加 8.88%。其中第三季度销售费用为 2,860.08 万元，同比增加 11.88%，主要系销售规模提升。 前三季度管理费用为 1.15 亿元，同比增加 4.95%，随营收规模扩大而增长。其中第三季度管理费用为 3,974.20 万元，同比减少 0.72%。
--	--

	前三季度财务费用为 528.68 万元，同比增加 631.55%。其中第三季度财务费用为 620.48 万元，同比减少 54.29%，主要系本期计提可转债利息费用增加以及本期汇兑收益减少。 前三季度研发费用为 2.11 亿元，同比增加 38.31%，研发费用率为 6.22%，同比增加 0.50 个百分点。其中第三季度研发费用为 7,885.04 万元，同比增加 59.12%，研发费用率为 6.22%，同比增加 1.57 个百分点。保持围绕主营业务各产品领域的研发投入。 3、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。 4、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。 5、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。 6、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。 7、公司可转债募投项目都有哪些？ 公司可转债募投项目分别为：欧陆通新总部及研发实验
--	---

	室升级建设项目、年产数据中心电源 145 万台、补充流动资金。募投项目具体进展情况请见公司于 2025 年 8 月 29 日披露的《2025 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。 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%。 本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 24 日-11 月 28 日