

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：（2026-008）

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（券商策略会、线上会议）
参与单位名称	国海证券、广发基金、广发证券、永赢基金、博时基金、富国基金、嘉实基金、泰康资产、中欧基金、东吴证券、汇添富基金、诺安基金、平安基金、鹏华基金、中信证券、华夏基金等
时间	2026年5月14日-5月15日
地点	深圳、杭州
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 年及 2026 年一季度经营情况如何？ 2025 年公司实现营业收入 44.62 亿元，同比增长 17.50%，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。下半年实现营业收入 23.42 亿元，同比增长 6.52%，环比增长 10.43%，经营状况稳中向好。 毛利率方面，2025 年毛利率为 19.84%，同比减少 1.52

个百分点;下半年毛利率为 19.42%，同比减少 2.24 个百分点，环比减少 0.88 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。

净利润方面,报告期内公司实现归母净利润为 2.44 亿元,同比下降 8.95%;净利率为 5.47%，同比减少 1.59 个百分点,主要系主营产品毛利率下降以及期间费用增加等因素影响。

2026 年一季度,公司实现营业收入 10.42 亿元,同比增长 17.26%，延续稳健增长态势。

2、公司三大业务经营进展情况？

电源适配器业务方面,公司 2025 年实现营业收入为 17.80 亿元,同比增长 6.41%。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。

数据中心电源业务方面,公司 2025 年实现营业收入为 20.15 亿元,同比增长 38.15%，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,高功率数据中心电源业务实现营收 12.99 亿元,较去年同期增长 66.52%，占数据中心电源业务整体收入的比例提升至 64.47%，保持强劲增长势头。

其他电源业务方面,公司 2025 年实现营业收入为 6.35 亿元,同比下降 2.11%。2025 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。

3、公司 2025 年及 2026 年一季度费用情况如何？

2025 年费用总额为 5.80 亿元，同比增长 30.88%，费用率为 12.99%，同比增加 1.33 个百分点。

2025 年销售费用为 1.01 亿元，同比增长 14.34%，销售费用率 2.26%，同比微减 0.06 个百分点，主要系公司销售规模提升。

2025 年管理费用为 1.60 亿元，同比增长 2.86%，主要系股权激励费用增加，管理费用率 3.60%，同比减少 0.51 个百分点。

2025 年研发费用为 2.99 亿元，同比增长 40.68%，研发费用率 6.70%，同比增加 1.10 个百分点，主要系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。

2025 年财务费用为 1,925.29 万元，较去年同期大幅增加，主要系本期汇兑收益同比减少所致。

2026 年一季度费用总额为 1.69 亿元，同比增长 39.37%，费用率为 16.27%，同比增加 2.58 个百分点。

2026 年一季度销售费用 2,358.45 万元，同比增长 1.51%，销售费用率 2.26%，同比减少 0.36 个百分点。

2026 年一季度管理费用 4,947.19 万元，同比增长 30.24%，管理费用率 4.75%，同比增加 0.47 个百分点。

2026 年一季度研发费用 8,202.37 万元，同比增长 35.65%，研发费用率 7.88%，同比增加 1.07 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。

2026 年一季度财务费用 1,435.01 万元，同比大幅增长，主要系美元汇率下行，汇兑收益同比减少。

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 800-3,600W 风冷 CRPS 电源、1,600-3,500W 浸没式液冷电源、3,300-5,500W 定制 GPU 电源、集中式供电系统等解决方案等核心产品，研发技术和产品处于领先水平。

5、面对原材料价格波动，公司有哪些具体的应对措施？

公司主要原材料包括半导体、电阻电容、磁性材料、线材、外壳等，其价格波动会对公司产品成本及毛利率产生阶段性影响。公司将密切关注原材料价格变化，通过优化供应链管理、合理备货、加强成本控制等方式缓解成本压力；同时持续推进工艺创新与产品结构升级，提升产品附加值，继而提升产品竞争力，综合应对原材料价格波动带来的影响。

6、公司数据中心电源业务海外拓展进度如何？

在海外市场方面，公司早已在中国台湾、美国建立销售及售后服务队伍，持续推进导入包括服务器系统商、CSP 品牌商等各类型海外客户，现已与海外头部 CSP 客户 Google 达成算力设备 GPU 电源项目合作，并与 AMD、Juniper 等重要客户建立合作关系；此外，同步与英业达、仁宝等主流服务器系统商保持技术交流和业务接洽，进一步开拓全球市场。

7、公司 2026 年的营收目标是？

公司 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面的考核要求，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。2026 年的营业收入增长率触发值为 72%，目标值为 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）增长率触发值为 200%，目标值为 250%。

8、未来电源适配器业务的发展规划？

当下全球消费电子终端需求面临增长放缓的挑战，行业竞争格局进一步加剧。在此背景下，公司主动应对市场变化，积极拓展海内外新市场、挖掘新客户，挖掘新的应用领域。未来，公司会继续在横向上扩充产品品类，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。

9、未来数据中心电源业务的发展规划？

未来，公司将重点以 AI 产业发展为核心契机，紧密跟踪服务器产业升级趋势和 AI 产业增长机遇。

在技术布局层面，当前 GPU 算力持续提升推动 AI 服务器功率与功耗大幅增长，进而驱动服务器电源向高功率、高功率密度、高效率、适配高压直流架构方向加速发展，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、高压直流输入等核心服务器电源技术方向深化布局。

在市场布局层面，坚持“国内稳固、海外突破”的发展思路，在持续深耕国内市场、巩固现有市场份额的基础上，加速推进海外市场拓展，逐步扩大海外市场覆盖面，进一步开拓全球市场，持续推动数据中心电源业务高速增长，成为公司未来发展的核心增长极。

10、未来其他电源业务的发展规划？

在锂电类电动工具及家电充电器领域，公司除了稳固在客户中的原有供应占比外，将不断拓展已有客户的新项目，提高在存量客户中的供货比例，以及持续拓展出新客户新市场，积极探索和研究新产品、新技术，进行产品延伸不断拓展新的应用领域和群体，助力业务实现多元化布局。

11、公司在海外谷歌客户项目上的推进情况和规划是怎样的？

现已就算力设备 GPU 电源项目开展合作，公司将全力配合客户推进至测试、小批量及批量生产。具体项目节奏待与客户进一步确认。

12、公司在数据中心电源业务有没有新设产能规划？

公司将持续完善全球产能布局，目前已在越南生产基地顺利完成通用及高功率服务器电源产线的建设与调试，预计2026年底前实现小批量生产，于2027年可实现规模化量产，满足海外客户的订单交付需求。在境内，公司的可转债募投项目在苏州生产基地持续投入，并将尽快完成产线建设，达

到预期量产目标。

13、公司上游原材料包括哪些？

公司原材料主要包括 PCB、半导体、电阻电容、磁性材料、线材、外壳等。

14、公司所处的电源行业有何技术壁垒？

开关电源产品对可靠性设计、制造工艺等方面均有较高要求,属于经验学科,因此技术水平和实践经验是其中关键指标。客户对电源产品的要求包括 4 大方面:稳定性、可靠性、转换效率及智能化。客户首要考虑的是产品的性能和品质,另外还会综合考虑响应速度、价格等。欧陆通作为国内领先的开关电源制造商,始终坚持以技术创新驱动业务发展,持续投入研发,不断提升技术水平和创新能力。同时,在响应速度上优于行业平均水平,能够及时与客户沟通并对客户的更新需求提供快速、高质的解决方案,得到客户高度认可。

15、公司数据中心电源业务未来产品布局？

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、高压直流输入等核心服务器电源技术方向进行布局,包括 5.5KW、12KW、18.4KW 等服务器电源产品以及 33KW、60KW、72KW、110KW 等集中式供电产品,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。

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	2026年5月14日-5月15日