

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：（2026-021）

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	华创证券、开源证券、东方财富证券、华福证券、天风证券、招商证券、西部证券、光大证券、中国银河证券、中金公司、中银证券、兴业证券、华泰证券、国信证券、国海证券、国联民生证券、广发证券、长城证券、东北证券、东吴证券、东方证券、中信建投证券、中泰证券、华安证券、华源证券、华西证券、国泰海通证券、太平洋证券、山西证券、摩根大通证券(中国)、浙商证券、海通国际证券、瑞银证券、英大证券、西南证券、财通证券、野村东方国际证券、长江证券、高盛(中国)证券、申万宏源证券、嘉实基金、东方基金、华宝基金、国金基金、富国基金、摩根士丹利基金、中信保诚基金、中欧基金、中航基金、交银施罗德基基金、兴业基金、创金合信基金、华夏基金、华富基金、南华基金、南方基金、博时基金、国联基金、宝盈基金、平安基金、建信基金、汇丰晋信基金、汇添富基金、泉果基金、泰信基金、浙商基金、海富通基金、申万菱信基金、睿远基金、融通基金、西部利得基金、长城基金、鹏华基金、东方红资产管理、湖南正兴私募、红思客资产、财通资管、上海衡颐资产、东证融汇资管、中泰资管、中金众鑫

	投资、凯玄投资、前海华杉投资、前海辰星私募、华夏未来资本、华晟股权投资、卓银私募、国寿资产、圆方资本、坦道厚发投资、天演晟泽资产、宁波宝隼资产、宏利投资管理(香港)、尚诚资产、尚硕投资、常春藤投资、晖锐私募、柏骏资本(香港)、正圆私募、河床投资、泰康资产、浙商资管、浙江沃金投资、润义投资、湖南长心私募、理成资产、盈赢私募、睿郡资产、纽富斯投资、肿云私募、翎展私募、聚鸣投资、UG Investment Advisers、Harding Loevner、DC Investments (HK)等
时间	2026 年 10 月 28 日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 蔡丽琳 投资者关系经理 许业凯 陈彤琳
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司 2026 年前三季度经营情况如何？ 2026 年前三季度公司实现营业收入 38.88 亿元，同比增长 14.79%。其中第三季度营业收入为 13.79 亿元，同比增长 8.88%，三大业务均延续增长态势。 前三季度毛利率为 17.03%，同比减少 3.44 个百分点。其中第三季度毛利率为 15.42%，同比减少 5.34 个百分点，环比减少 3.15 个百分点。 前三季度归母净利润为 347.19 万元，同比下降 98.43%；净利率为 0.09%，同比减少 6.45 个百分点。其中，第三季度归母净利润为-461.34 万元，同比下降 105.25%，环比下降 122.37%；净利率为-0.33%，同比减少 7.28 个百分点，环比减少 1.74 个百分点。

	2、公司前三季度费用情况？ 公司前三季度费用总额为 5.41 亿元，同比增长 32.52%，费用率为 13.92%，同比增加 1.86 个百分点。其中第三季度费用总额为 1.89 亿元，同比增长 23.40%，费用率为 13.73%，同比增加 1.62 个百分点。 前三季度销售费用为 8,108.69 万元，同比增长 4.94%。其中第三季度销售费用为 2,923.71 万元，同比增长 2.22%，主要系销售规模提升。 前三季度管理费用为 1.41 亿元，同比增长 21.71%。其中第三季度管理费用为 4,813.53 万元，同比增长 21.12%，主要系职工薪酬支出增加。 前三季度财务费用为 4,880.73 万元，同比增长 823.20%。其中第三季度财务费用为 1,658.02 万元，同比增长 167.21%，主要系本期汇兑损失增加所致。 前三季度研发费用为 2.71 亿元，同比增长 28.72%，研发费用率为 6.97%，同比增加 0.75 个百分点。其中第三季度研发费用为 9,533.92 万元，同比增长 20.91%，研发费用率为 6.91%，同比增加 0.69 个百分点。保持围绕主营业务各产品领域的研发投入。 3、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。 4、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。 5、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%。 6、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。 7、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。 在今年开放数据中心大会（2026 ODCC）AI 工厂生态系统展台上，公司集中展示了面向未来高密度 GPU 集群的 AIDC 算力供电产品矩阵，涵盖 33kW Power Shelf、110kW AC/DC Power Shelf、90kW 800V-50V DC/DC Power Shelf、110kW AC-800Vdc Power Shelf 等核心产品，产品矩阵可适配行业最新的 800V 供电系统，为 AI 工厂整机柜提供高效率、高功率密度、高可靠性的供电解决方案。 8、公司如何应对汇率波动风险？ 汇率受国际政治、经济形势、汇率市场等多重因素影响，且具有较大的不确定性，公司日常经营中会实时跟踪外汇波动情况，对汇率进行中性管理，并适时进行外汇结汇，尽可能降低汇率波动对公司的影响。
--	--

	9、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。 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10月28日