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：（2026-023）

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 （券商策略会、线上会议）
参与单位名称	Jefferies、EQT Partners、Balyasny Asset Management、East Capital Financial Services、Stoneylake Asset Management Hong Kong、MFS Investment Management、Protium Capital、高盛、兴业证券、汇添富基金、财通基金、中信证券、远信投资、煜德投资、源乐晟资产、中金资管、富国基金、淡水泉投资、国金证券、盘京投资、华泰资产、聚鸣投资、申万菱信基金、永赢基金、东吴证券、易米基金等
时间	2026 年 11 月 2 日-11 月 6 日
地点	深圳、上海、武汉
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、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成长，成为公司未来发展的核心增长极。 **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11月2日-11月6日