

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：（2025-06）

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（线上会议或券商策略会）
参与单位名称	富国基金、招商证券、华泰资产、中银基金、太平养老保险、华鑫证券、中信建投证券、中银资管、弥远投资、国泰基金、国信自营、人保资产、博时基金、太平洋资产、广发基金、永赢基金、国泰海通证券、华夏基金、财通证券、财通资管等
时间	2025年6月16日-6月20日
地点	深圳、上海
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。

2、公司数据中心电源业务领域的客户情况？

数据中心电源业务是公司的长期发展战略重点，经过数年研发投入和业务拓展，公司已经成为主要的境内数据中心电源生产制造企业之一，相关产品已获得头部服务器生产制造企业和下游终端客户的高度认可。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。

3、公司海外业务拓展进度如何？

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、公司产能布局情况如何？

公司在全球范围内布局产能，以满足不同市场和客户的需求，并且能够根据客户的需求增加对应的产能。境内生产基地包括深圳、东莞、赣州、苏州；境外生产基地包括越南、墨西哥。

5、未来数据中心电源业务的发展规划？

数据中心电源是公司长期发展战略重点之一，已成为公司业绩增长的重要引擎。未来，公司将继续开拓市场与扩大业务规模，紧抓新一轮 AI 产业变革带给服务器产业链升级

的新机遇，持续加强与现有优质客户的深度合作，巩固领先优势。同时，积极配合头部客户推进多个全国产化服务器电源项目，实现 100%国产化器件方案落地目标，推动电源部件实现自主可控，为业务提供新的增长机会。在稳固国内市场份额的基础上，公司将积极拓展海外市场，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。

6、未来电源适配器业务的发展规划？

电源适配器是公司成熟且稳健增长的核心业务。未来，公司会继续在横向上扩充产品品类，在办公电子、安防监控电源等领域之外，进一步开拓诸如智能家居、无人机等新的应用场景，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。

7、此次关税政策对公司有何影响？

公司直接销至美国的营业收入占比较小，关税政策对公司的直接影响有限。公司始终密切关注国际政治与贸易格局形势，坚持贯彻谨慎经营、自主创新的发展战略，通过广泛的应用领域布局、多元客户结构、全球化产能布局等措施，增强公司抵御国际风险的能力。公司在境内外均有产能布局，海外已有越南和墨西哥 2 个生产基地，公司将继续密切关注相关政策变化，与客户保持积极沟通，并根据客户需求做相应产能的调配，以降低关税可能产生的不利影响。

8、公司 2025、2026 年的营收目标是？

公司 2025 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。

	<p>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>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 6 月 16 日-6 月 20 日