

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

编号：2025-005

## 深圳麦格米特电气股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	爱建证券有限责任公司 财通证券股份有限公司 德邦证券股份有限公司 第一创业证券股份有限公司 东方财富证券股份有限公司 东莞证券股份有限公司 东吴证券股份有限公司 东亚前海证券有限责任公司 方正证券股份有限公司 光大证券股份有限公司 广发证券股份有限公司 国金证券股份有限公司 国联民生证券股份有限公司 国泰君安证券股份有限公司 国投证券股份有限公司 国信证券股份有限公司 华安证券股份有限公司 华创证券有限责任公司 华福证券有限责任公司 华泰证券股份有限公司 华西证券股份有限公司 华鑫证券有限责任公司 华源证券股份有限公司 汇丰前海证券有限责任公司 中泰证券股份有限公司 中信建投证券股份有限公司 中信证券股份有限公司 Golden Nest Capital Limited 安信基金管理有限责任公司 北京鼎萨投资有限公司 北京神农投资管理股份有限公司 博时基金管理有限公司 博裕资本投资管理有限公司 承珞(上海)投资管理中心(有限合伙) 德邦基金管理有限公司 东方阿尔法基金管理有限公司 富兰克林邓普顿投资(亚洲)有限公司 富瑞金融集团香港有限公司 高盛(亚洲)有限责任公司 广东顺银产融投资有限公司 广州农村商业银行股份有限公司 国投瑞银基金管理有限公司 河床资本有限公司 恒生前海基金管理有限公司 华润元大基金管理有限公司 华商基金管理有限公司 华西基金管理有限责任公司 华信金工(北京)资产管理有限公司 融通基金管理有限公司 上海宝弘资产管理有限公司 上海大朴资产管理有限公司 上海和谐汇一资产管理有限公司 上海混沌投资(集团)有限公司 上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙) 上海聚鸣投资管理有限公 上海君和立成投资管理中心(有限合伙) 上海清淙投资管理有限公司 上海十溢投资有限公司 上海肇万资产管理有限公司 深圳前海华杉投资管理有限公司 深圳市和沣资产管理有限公司 深圳市宏盛鹏达投资有限公司 深圳市柯山创新管理有限公司 深圳市老鹰投资管理有限公司 深圳市明达资产管理有限公司 深圳市智诚海威资产管理有限公司 盛博香港有限公司 泰康资产管理(香港)有限公司 泰康资产管理有限责任公司 武汉嘉树投资管理有限公司 雾淞资本有限公司 西部利得基金管理有限公司

	<p>江海证券有限公司 美银证券 民生证券股份有限公司 平安证券股份有限公司 瑞银证券有限责任公司 山西证券股份有限公司 太平洋证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 西部证券股份有限公司 兴业证券股份有限公司 英大证券有限责任公司 长江证券股份有限公司 浙商证券股份有限公司</p>	<p>嘉实基金管理有限公司 建信理财有限责任公司 建信养老金管理有限责任公司 景林资产管理香港有限公司 景顺长城基金管理有限公司 联博基金管理有限公司 摩根士丹利 南京璟恒投资管理有限公司 诺安基金管理有限公司 鹏扬基金管理有限公司 浦银安盛基金管理有限公司 前海开源基金管理有限公司 青骊投资管理(上海)有限公司</p>	<p>信达澳亚基金管理有限公司 兴证全球基金管理有限公司 野村新加坡有限公司 易方达基金管理有限公司 银华基金管理股份有限公司 远东宏信有限公司 长城基金管理有限公司 中国财富传媒集团股份有限公司 中国国际金融股份有限公司 中国信达资产管理股份有限公司 中信证券资产管理有限公司 中证信资本管理(深圳)有限公司 洲和资本有限公司</p>
<b>时间</b>	2025年8月30日(周六)上午 10:00-12:00		
<b>地点</b>	深圳市南山区前海路3109号希尔顿逸林酒店		
<b>上市公司 接待人员姓名</b>	<p>董事长、总经理：童永胜</p> <p>董事会秘书、首席财务官：王涛先生</p>		
<b>投资者关系 活动主要内容 介绍</b>	<p><b>一、活动具体内容：</b></p> <p>深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年8月30日（周六）上午 10:00-12:00 召开了2025年半年度现场交流会活动。本次交流会采用线下交流的方式进行，董事长兼总经理童永胜先生与公司首席财务官兼董事会秘书王涛先生对公司2025年半年度的财务状况及经营成果进行了详尽的说明，并与投资者就公司发展情况和业务拓展情况以及其他投资者关心的问题进行了充分沟通。</p> <p>2025年上半年，公司实现营业收入46.74亿元，较上年同期上升16.52%；实现营业利润21,489.12万元，较上年同期下降34.83%；实现归属于上市公司股东的净利润17,359.06万元，较上年同期下降44.82%。</p> <p><b>二、提问及回复：</b></p> <p><b>1、公司上半年增收不增利的原因是什么？</b></p> <p>公司2025年上半年增收不增利主要原因有四个：1、2025年上半年公司利润同比下降受毛利率影响较大，而毛利率主要受产品结构性影响，以新能源车、消费类业务为主的低毛利产品销售占比上升较多。部分行业内卷竞争加剧，公司作为供应链上游，为保证市场竞争力，产品定价策略有所调整。未来，公司成本管控工作力度将进一步加强，充分发挥平台力量，</p>		

持续推动多个重点布局的高毛利产品进入批量销售。2、公司家电业务的去年同比基数大，且占公司营收比例大，受重点地区多雨水天气影响，2025冷年空调产品海外市场营收增速放缓，增速下降对公司整体经营业绩影响较大，剔除变频家电业务，公司其他业务2025年上半年营收同比增速约为26%。且随着新导入战略客户的增加，公司产品在全球市场占有率进一步提升。随着数据中心及工业制冷需求快速上升，公司已加大该方向的研发投入，致力于成为暖通空调及工业温控行业全球领先的功率驱动控制 Total Solution 方案提供商。3、公司多年研发费用占营收比重在11%左右，远超同行业平均水平，在规模效应体现之前，这种高比例研发费用对当前公司经营利润率造成压力。但高强度研发投入是为公司未来的发展打开空间，公司坚信，凭借技术+市场双轮驱动，未来将在服务器电源、新能源交通、储能充电、智能家居等大赛道行业大有可为。4、为获取行业头部大客户、抢占未来市场机会，公司上半年部分起步项目初期毛利率较低。后续随销售规模扩大、降本增效落地，毛利率预计将逐步修复。2025年上半年杭州基地、泰国一期、蓝色河谷二期等项目陆续完成建设，在建工程转固较多，当期成本费用上涨、利润承压。待销售规模扩大、产能利用率提升，将释放强劲潜能。

**2、请问基于公司当前四个主要发展方向，未来的业务投入大致会如何分配？**

从未来中长期来看，公司人工智能数据中心电源、新能源交通、储能充电部件及系统产品、智能家居相关领域均是技术方案领先、市场空间大、行业成长快、客户对接进展及相关需求良好的业务布局，公司目前在此四个领域尤其是人工智能持续的投入了大量资源，公司持续十多年研发费用率维持在11%左右，远超同行业平均水平，公司目前已有约3000人的研发人员团队，研发人员占比超35%，以高强度研发投入打开未来发展空间，也为公司未来的长线发展带来更多机会。公司坚信，凭借技术+市场双轮驱动，未来将在这些大赛道行业大有可为，助力公司规模长期持续稳健增长，并且随着公司营收体量的上升，预计公司的成本管控能力、行业竞争力与议价权、制造平台优势及技术协同效率都将大幅提升，以推动公司盈

利水平逐步优化改善，谢谢。

### 3、公司在服务器电源相关业务方面是如何逐步拓展并进入市场的？

公司最初从显示电源、LED 电源、医疗电源、工业控制电源等业务起步，逐步进入工业自动化和通信电源领域。后来公司通过与爱立信、诺基亚等国外企业合作，逐步建立起通信电源的业务。随后，公司通过国外客户圈逐步进入服务器电源市场，初期通过小项目逐步建立信任，随后项目规模不断扩大，高功率电源技术平台也逐步完善。近年来，公司网络电源业务始终与国际头部客户保持紧密合作关系，持续获得了爱立信（Ericsson）、思科（Cisco）、瞻博网络（Juniper）、阿里斯塔（Arista）、智邦科技（Accton）等头部国际客户的多项项目需求与订单。

通过近年来不断加大的对新客户、新项目的投入与布局，公司逐步在全球 AI 服务器行业中崭露头角，作为目前少数具备高功率高效率服务器电源技术与海外全流程生产供应能力的综合型电源供应商，公司已与英伟达（NVIDIA Corporation）形成合作伙伴关系，在服务器电源领域成为其指定的数据中心部件提供商之一，正积极参与英伟达 Blackwell 系列架构数据中心硬件系统的创新设计与合作建设。公司已将 AI 行业视为未来十年公司发展最重要的布局方向，投入大量资源，长期坚持投入，目前已从技术预研、平台搭建、产品研发、测试认证、供应链优化、工艺品质、生产制造、商务覆盖、市场拓展等各个维度全方面重点持续投入且快速推进中。

凭借在全球 AI 巨头供应链体系中积累的前沿技术优势与优质客户资源，2025 年公司已同步在国内外全行业的上中下游全链条客户端做到了全面覆盖对接（即，技术方案主导方、系统集成制造商、终端互联网云厂三端全覆盖），持续推动有关工作有序开展。公司目前已推出 Power Shelf、BBU Shelf、Power Capacitor Shelf、800V/570kW Side Rack 等系列产品，并持续推进新一代技术平台的前瞻预研。

AI 行业的发展日新月异，全球相关硬件行业对于上下游各个环节产品的技术要求及应用标准都在不断提升中，技术路径也正在不断且快速地更新迭代中，唯有不断夯实平台基础且具备持续技术创新能力的公司，方能

敏捷响应行业前沿需求，快速完成产品更新迭代构筑技术平台护城河，以差异化优势抢占未来市场先机。公司已与国内外多家客户均建立了良好沟通对接，未来会持续深入一线客户需求，不断跟踪行业技术发展动向并做快速响应，争取从技术及商务上均保持行业领先。

**4、关于当前 AI 服务器电源客户结构的目标预期以及产品细节的进展情况，能否进行说明？**

公司所有产品均需要经过平台预研、立项、研发、测试、验证、量产等一系列流程。由于保密协议限制，无法详细透露各阶段的具体进展。但公司目前在高功率服务器电源领域处于较为有利的位置，能够紧跟精尖客户的最新技术与产品需求，进行产品研发和沟通。同时，公司也在不断拓展和完善服务器电源产品结构，产品序列已从 Power Shelf 拓展至 Side Rack，逐步向 AI 服务器供电整体系统解决方案拓展、布局，以应对不同市场需求。当前 AI 市场的客户结构具有高度复杂性，涉及多个维度，包括技术方案主导方、系统集成制造商、终端互联网云厂三端，由于客户层级多、认证流程复杂且可能涉及国际政治因素，市场推进需要付出此前传统业务三倍的精力、投入以及时间。公司目前已在部分国内外行业客户层面取得进展，并获得了一些小批量订单，但具体客户信息和订单细节因敏感性暂不便披露。同时，产品进展也呈现多维度状态，不同客户自身处于不同的技术阶段，可能有不同的整机架构技术方案，我们作为零部件配套供应商，所有的技术路径都需要匹配需求及定制开发，整体工作均在稳步推进中。

关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露。

**5、公司服务器电源产品的测试周期一般需要多长时间？公司未来是否会考虑切入 ASIC 等非 NV 体系供应链？**

测试周期的长短取决于多个因素，每款产品及每家客户都不尽相同。因公司在研发测试方面具备深厚基础，产品在开发过程中已经通过了完善的测试流程，理论上测试流程会相对快。但整体周期不仅取决于技术层面，还涉及与每家客户的多个部门的协调，包括认证、研发、采购等环节。并

且公司目前正在对接的均是国际级大客户，其规章制度、体系架构都是有严格的规定与流程，我们无论是技术合作还是商务拓展均需要一家一家、一个环节一个环节逐步打通。所以这是一个相对复杂的事情，单看测试流程，从几周到几个月皆有可能。

NV 目前在行业内起到了引领作用，是相关技术标准的制定者与领先者，公司通过 NV 链条可快速切入主流赛道，并且通过技术交流不断加强自身前瞻布局及产品优势。其他客户需求同样重要，市场空间也很大，公司的目标是全行业而非只绑定某一个客户，公司目前已于多家国内外终端互联网云厂持续对接中，在未来 AI 应用电源技术需求上差异不大，市场情况也较为接近，公司可运用现有技术平台产品为基础，再进行细项需求的定制化开发与拓展。

**6、在 AI 成为未来重要布局方向的背景下，我们的核心竞争优势是什么？如何看待未来市场的竞争格局？**

AI 行业的发展日新月异，全球相关硬件行业对于上下游各个环节产品的技术要求及应用标准都在不断提升中，技术路径也正在不断且快速地更新迭代中。电源技术一直在不断迭代和进步，过去几十年间经历了显著的技术升级，如体积减小、效率提高、功率增大等。在全球 AI 行业的巨头供应链体系中，公司逐步积累了前瞻的产品技术优势与优质的客户资源优势，2025 年公司已同步在国内外全行业的上中下游全链条客户端做到了全面覆盖对接（即，技术方案主导方、系统集成制造商、终端互联网云厂三端全覆盖），持续推动有关工作有序开展。现阶段 AI 电源及相关技术领域未来的广阔市场空间确实吸引了大量企业进入，尤其是某些中国台湾省企业甚至早在 2010 年+就已开始布局，具备较早的技术积累和信息沟通优势。公司从七八年前开始涉足通信与服务器电源领域，前年起正式转向 AI 方向，受益于提早的前瞻性布局，公司目前在行业内已有比较好的竞争格局优势。相比新进入者，先行者在行业理解、产品逻辑、客户沟通及应用环境等方面需要长期积累，至少 3 到 5 年才能真正掌握，仅靠资源堆砌难以形成核心竞争力。未来随着市场不断向前发展，我们需聚焦自身发展，加快市场占有率提升，深化客户需求理解，优化产品性价比，提升服务响

应速度，增强客户依赖度。

**7、在智能家居市场竞争加剧的情况下，如何寻找新的市场和突破点以避免因下游客户内卷化竞争导致的毛利率下滑？**

公司家电业务因市场竞争加剧，公司作为供应链上游，为保证市场竞争力，产品定价策略有所调整，以争取后续更多的市场份额；后续随着相关产品销售规模的提升，预计平台成本管控工作成果将会逐步显现，毛利率将有一定优化空间。公司目前已建立强大的端到端平台，在产品迭代速度、技术平台、制造能力、议价能力及客户资源方面具备优势，已掌握国内外主要客户。同时，在智能卫浴行业，公司专注为全球品牌客户提供 ODM 服务，从研发、交付、客户、销量等多维度，已逐步实现领先。

**8、除了 AI 电源外，医疗电源、通信电源及工业导轨电源等是否具备真正的全球竞争优势？这种竞争优势应如何定义？**

在电源产品领域，公司依托三大核心技术平台——功率变换硬件技术、数字化电源控制技术及系统控制与通讯软件技术，构建了多样化的电源产品线，公司在显示电源领域依旧保持较大市场份额，医疗电源系列产品也随下游多个细分市场的逐步拓展而呈现较好增长趋势，工业导轨电源已在国内占据较大份额。激光电源方面，公司已投入高自动化产线，预计未来将实现数倍增长。在日本 OA 市场开拓成果也开始显现，目前营收增势较好，核心客户项目进展顺利，逐步进入批量订单交付期。总体来说，公司竞争优势来源于公司聚焦核心技术，经过多年耕耘，依靠强大的研发实力和技术储备，搭建了交叉延伸的核心技术平台，可以满足下游客户多元化的产品和解决方案需求。并且公司始终瞄准业界高端方向和未来产业趋势，在对未来趋势的判断基础上，前瞻布局，耐心规划，有序投入，储备技术和积累竞争优势，逐步发掘潜力，以支撑未来业务增长。

**9、公司新能源汽车今年上半年增长良好，想请问汽车业务未来的发展规划是怎样的？**

今天上半年，国内新能源汽车产销量虽仍实现较好增长，但行业竞争日益加剧，价格战愈演愈烈，加速的内卷行情使得从下游整车厂到上游原材料及零部件产业链供应商均面临着更大的成本压力与生存挑战。2025 年

	<p>上半年，公司新能源汽车的高速增长受益于公司近年来新收到的增量客户需求及项目定点进展顺利，陆续进入产品批量交付，并且部分客户终端销量成绩亮眼。自 2024 年下半年起，公司持续获得多家主流车厂项目定点，目前在手定点项目 80 余个，在手订单充裕，预计在 2025 年度期间均将有较好同比增速表现。</p> <p>公司新能源汽车业务未来长期增长的发展趋势及确定性已越来越清晰，这得益于公司在新能源汽车电力电子零部件业务上的多重产品布局，使总市场空间叠加向上，加之近年来越来越多的国内外头部新客户的引进，并且目前在手项目及订单充裕，为公司未来的业务增长奠定了基础。随着国内新能源汽车市场的不断优化与整合，公司近年来持续拓展新能源汽车领域的新客户，现已与北汽新能源、零跑、吉利、长安、金康、东风、一汽等整车厂客户建立合作。另外，公司也在不断拓展下游应用场景，现已有乘用车、商用车、工程车辆及轻型电动车等多领域产品推出，可满足客户各类应用场景的需求，并已具备相应批量交付能力。今后，公司在新能源汽车领域，将持续贯彻“多客户、全品类”战略，充分发挥上下游供应链整合优势，多点布局开放合作，助力公司未来进一步扩大销售收入规模。</p> <p><b>10、公司目前的产能存在瓶颈吗？是否会影响公司未来 1-2 年的发展？</b></p> <p>公司今年发布了定增计划，因产能建设都需要几年的建设周期，所以本次定增的募投项目建设是为了公司 3-5 年及之后的产能及发展做准备。公司已做了提早规划，目前近 1-2 年的产能不存在问题，公司当前国内外已有及在建的产能与布局均采用了柔性化产线设计，多种品类的产品制造需求皆可适配，可根据市场需求变化灵活调整生产节奏和批量。</p>
<p><b>附件清单</b> <b>(如有)</b></p>	<p>不适用</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2025 年 8 月 31 日</p>