

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	☒ 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		
参与单位名称 及人员姓名	爱建证券有限责任公司 Daiwa（Shanghai）Corporate Strategic Advisory Co. Ltd. 融通基金管理有限公司 财通证券股份有限公司 GREENCOURT LIMITED 上海大朴资产管理有限公司 东吴证券股份有限公司 JOURNAL CAPITAL MANAGEMENT, LLC 上海国际信托有限公司 东亚前海证券有限责任公司 Point72 Hong Kong Limited 上海瀚伦私募基金管理有限公司 高盛（中国）证券有限责任公司 柏瑞投资亚洲有限公司 上海和谐汇一资产管理有限公司 光大证券股份有限公司 博时基金管理有限公司 上海弘胜资产管理有限公司 广发证券股份有限公司 财通基金管理有限公司 上海混沌投资（集团）有限公司 国金证券股份有限公司 创金合信基金管理有限公司 上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙） 国联民生证券股份有限公司 淡水泉（北京）投资管理有限公司 上海宽潭私募基金管理有限公司 国泰海通证券股份有限公司 德劭（亚太）有限公司 上海盘京投资管理中心（有限合伙） 国信证券股份有限公司 富达国际有限公司 上海磐耀资产管理有限公司 华安证券股份有限公司 富荣基金管理有限公司 上海睿沅私募基金管理有限公司 华福证券有限责任公司 富瑞金融集团香港有限公司 上海申银万国证券研究所有限公司 华泰证券股份有限公司 工银瑞信基金管理有限公司 上海昱奕资产管理有限公司 华西证券股份有限公司 广发基金管理有限公司 申万菱信基金管理有限公司 汇丰前海证券有限责任公司 花旗环球金融亚洲有限公司 深圳前海华杉投资管理有限公司 开源证券股份有限公司 华信金工（北京）资产管理有限公司 深圳市智诚海威资产管理有限公司 民生证券股份有限公司 汇百川基金管理有限公司 盛博香港有限公司 瑞银证券有限责任公司 汇丰晋信基金管理有限公司 狮城产业投资咨询（上海）有限公司 山西证券股份有限公司 嘉实基金管理有限公司 施罗德投资管理（香港）有限公司 太平洋证券股份有限公司 建信理财有限责任公司 苏银理财有限责任公司 天风证券股份有限公司 江苏养正私募基金有限公司 泰康资产管理（香港）有限公司 西部证券股份有限公司 美国银行 天弘基金管理有限公司 西南证券股份有限公司 美银证券 武汉美阳投资管理有限公司 信达证券股份有限公司 民生加银基金管理有限公司 雾淞资本有限公司 兴业证券股份有限公司 摩根大通证券（亚太）有限公司 西部利得基金管理有限公司 甬兴证券有限公司 摩根士丹利亚洲有限公司 香港上海汇丰银行有限公司		

	长江证券股份有限公司 招商证券股份有限公司 浙商证券股份有限公司 中国国际金融股份有限公司 中国银河证券股份有限公司 中泰证券股份有限公司 中信证券股份有限公司 中银国际证券股份有限公司	南京璟恒投资管理有限公司 宁远资本有限公司 诺安基金管理有限公司 鹏扬基金管理有限公司 平安基金管理有限公司 浦银安盛基金管理有限公司 泉果基金管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司 易方达基金管理有限公司 银华基金管理股份有限公司 誉辉资本管理（北京）有限责任公司 中国平安保险（集团）股份有限公司 中国人民保险集团股份有限公司 资衡（上海）商业管理有限公司
时 间	2025 年 10 月 30 日（周四）下午 15:00-16:00		
地 点	深圳市南山区学府路 63 号高新区联合总部大厦 34 楼会议室		
上市公司 接待人员姓名	董事长、总经理：童永胜 董事会秘书、首席财务官：王涛先生		
投资者关系 活动主要内容 介绍	一、活动具体内容： 深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 10 月 30 日（周四）下午 15:00-16:00 召开了特定对象线上交流活动。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 年三季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。 公司前三季度净利润下滑的主要影响因素有毛利率与费用率两点。毛利率同比去年水平下降是因为公司一些消费类家电产品行业价格战越来越激烈，向上游传导到我们也有一定影响，毛利率单三季度来看与二季度基本持平。费用率持续高企主要因为研发费用和管理费用的上涨。管理费用：主要源于海外基地和杭州基地建设带来的人员与折旧成本增加。研发费用：因为公司研发投入前置，要抓 AI、新能源等大行业趋势，这几年投入了大量研发，但财务转换还需要时间。（例：公司新能源交通业务，前几年在扩张产品线的投入期，经过几年的营收停滞/下滑，今年开启了翻倍增长趋势；公司传统服务器电源业务，前几年配合思科、Arista、Juniper 等国际客户做了大量的项目开发工作，在手项目很多，但财务收入也是从今年下半年才开始陆续兑现，预计明后年将走向收获期）。另外，因公司业务的多多样性，一般三季度的整体收入水平会低于一、二季度，并且公司今年在持续性的加大研发和管理方面的投入，就导致了第三季度的期间费用率较高，从而直接影响到了单季度		

	利润水平。 公司目前所处的行业未来前景是非常好的，包括数据中心电源、新能源车、储能充电、智能家电方向都有持续性的发展的机会，这也是公司营业收入持续增长的原因。从整个发展的角度来看，三季度基本延续了二季度的一个经营的思路，今年以来，公司整体上只有变频家电事业部这一个事业部营收有所下滑，主要原因是海外南亚及南美地区今年出现的异常天气情况，影响到变频空调行业的整体销售，公司其他业务的发展成果及营收增长数据都不错。今年前三季度，剔除变频家电事业部，公司其他事业部合计收入同比增长约 29%，并且未来还会有较多增长的空间。 公司是长线经营的公司，所有的战略、策略都是以前瞻的角度去布局的，可能短期内确实会有些利润压力，但公司目前高强度的研发投入正是为了后续在大行业大赛道之中的强劲增长铺路。同时，公司目前布局的几个行业都是大赛道，要做出业务规模来，产生规模效应，才能真正体现出比较好的利润率水平。 二、提问及回复： 1、在 OCP 大会上，公司在 AI 产品及客户方面是否取得了进展？ 公司 AI 业务正在稳步推进中，大部分项目进展都比较顺利，正如一些公开的新闻报道，这几个月公司连续参加了多个全球行业权威展会，公司目前已推出 Power Shelf、BBU Shelf、Power Capacitor Shelf、800V/570kW Side Rack 等一系列产品，可匹配 GB200/GB300、下一代 rubin 架构及未来新一代技术平台与 SST 等，都在全面跟进，前瞻预研，目前公司的产品能力已横跨柜外&柜内多级降压转换所涉及的电源模块与系统，并且持续关注板载电源、液冷等有关业务机会，公司正逐步向 AI 数据中心供电整体系统解决方案商拓展。 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。凭借在世界头部芯片企业
--	---

	体系中积累的前沿技术优势与优质客户资源，2025 年起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。 2、目前 SST 服务器电源的进展如何，以及未来在该领域的战略方向和思考是怎样的？ 在技术布局方面，公司对 SST（固态变压器）方案与巴拿马电源方案均在同步推进中，公司认为在未来两到三年内，低压交流方案仍将是 AI 服务器电源领域的重要组成部分，为充分匹配不同客户的设备供电需求，公司将在多个电压转换路径上进行全栈式研发，实现从高压到核心芯片低压供电的全链路覆盖。而且，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，国内&国外、NV 体系&ASIC 体系，我们均在对接中，真正做到了全行业&全市场覆盖。由于客户层级众多、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数倍的精力、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，供应链全链条打通，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透露。同时，产品进展也呈现多维度状态，公司不仅瞄准 NV 体系，也正积极跟进其它芯片企业方案，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。公司目前在同行业内的进度已处于较快水平，有关项目均在正常且较顺利的推进中。 3、我们在储能领域的布局思路和当前进展是怎样的？ 公司在储能领域持续增大研发投入，目前已有数百人研发团队，产品线日益丰富。年初以来，公司已与国内多家主要储能企业及系统解决方案商签订合作协议，进展较好。由于保密协议限制，无法详细透露各阶段的具体进展。并且，公司认为未来 AI 数据中心基础设施将涵盖高压、低压、储能等多个环节，储能将有机会成为其核心组成部分。针对这个应用方向，公司此前已预判并加大了相关储能产品的研究投入，后续公司计划将储能
--	---

充电团队与 AI 电源研发团队整合,致力于为 AI 数据中心提供整体电力电子解决方案。

4、公司如何平衡高研发成本与市场空间、上量速度之间的关系？

公司不会盲目进行新品开发,公司是长线经营的公司,所有新产品均基于明确的市场需求和前瞻战略方向进行的布局,重点聚焦细分领域以避免激烈竞争。今年受印度天气影响,公司变频家电业务前三季度出现下滑,而目前智能家电业务占公司总营收比重较大,但是公司预计这种影响是暂时的,公司除变频家电外,其他业务营收增速表现都非常不错。剔除变频家电,前三季度其他业务总收入同比增长 29%,其中,智能卫浴增长 25%、新能源交通增长 130%、工业自动化增长 30%、智能装备增长 30%,以上数据均可证明公司所布局的产品具备规模化潜力。预计明年,网络电源业务、储能充电业务、新能源交通业务、智能卫浴业务、工业自动化业务都会实现比较好的增长。

另外,公司擅长通过“点-线-面”技术延伸的方式逐步扩展应用场景,例如在新能源汽车领域,凭借前期技术储备今年已迅速切入车载制氧机和液压悬架市场,获得多家整车厂定点,带动整个新能源交通业务增长翻倍。并且从未来中长期来看,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。可能短期内确实会有些利润压力,但公司目前高强度的研发投入正是为了后续在大行业大赛道之中的强劲增长铺路,对未来增长有信心才敢投。同时,公司目前布局的几个行业都是大赛道,要做出业务规模来,产生规模效应,才能真正体现出比较好的利润率水平。目前看起来,公司前几年布局的几个赛道业务都陆续有了正向反馈,后面 3-5 年,公司规模进一步扩大、规模效应逐步显现、经营利润率稳步提升是可以预见的。

5、AI 相关业绩兑现周期较长,面对台达等领先企业已达到较大规模的情况下,如何看待中国大陆公司未来是否有机会在该领域成长为大型企业？

	在全球 AI 技术飞速迭代的浪潮下，AI 数据中心配套数字硬件设施建设需求持续增长，为产业链上下游创造了广阔的发展空间。公司通过对市场趋势的深度洞察，精准捕捉到 AI 服务器电源领域的巨大潜力，并凭借着在电源领域的持续深耕与技术布局，逐渐在全球 AI 服务器行业崭露头角。与此同时，公司将密切关注行业动态与同行发展，不断夯实平台基础，持续提升技术创造能力，以响应行业前沿需求，以差异化的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，争取从技术及服务上均保持行业领先。面对此巨大的行业机会与产业趋势，公司更要不断提升自身硬实力，坚定投入决心，力争稳步突破技术、产品、客户、商务、规模化生产等不同阶段的综合考核，强化公司自身的创新性技术优势，发挥大陆公司独特的平台型竞争优势，公司相信定将有回报。
附件清单 (如有)	不适用
日期	2025 年 10 月 30 日