

证券代码：301577

证券简称：美信科技

# 广东美信科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-007

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	中金銀海(香港)基金 雍心 多伦多香港基金 姚海云 中润香港基金 崔乾林 SECF 基金 赵云峰 上海约牛 虞文娟 四象投资 赖秋群 华海资本 董承明 深明智慧 谢明涛
时间	2026年5月11日
地点	美信科技会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 王丽娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书王丽娟女士先向投资者介绍公司的基本情况、2025年及2026年第一季度业务情况，后与投资者就公司相关情况展开了详细沟通与交流，并带领参观车间。</p> <p>交流主要内容如下：</p> <p>一、海外业务布局与收入规划</p> <p>【回复】目前海外收入占比稳步提升，主要来自信号类产品，功率类产品目前以国内交付为主。海外收入增量主要来自富士康订单放量。随着泰国工厂筹备完成，将依托泰国工厂的区位与产能优势，加快推进海外市场布局。</p>

**二、传统通信业务未来会不会收缩、进入薄利？资源是否会向 AI 算力倾斜？**

**【回复】**二者功能场景完全不同，网口市场不会消失，且持续向万兆高速率网络变压器迭代；叠加5G-A通信、数据中心、工业级网络设备、车载以太网、AI算力等高端场景的应用需求的提升，反而会带动网络变压器的增量需求。

**三、公司客户集中度高不高？是否存在被同行替代的风险？**

**【回复】**我们的客户结构相对分散，前五大客户占比仅 40%，单一最大客户占比在10%左右。功率类产品为定制化研发配套，验证周期长、替代成本较高；而信号类产品虽然以标准件为主，低价替代的可能性相对比功率类的大，但公司主要聚焦在工业级服务器、交接机、车规级等中高端市场，注重品质优先，所以替代门槛较高。而应用在普通路由、PON、户内安防等领域的产品，我们以高性价比的片式绕线电感为客户提供主动降本方案，通过这种差异化的策略来巩固我们在信号类产品的竞争优势。

**四、面对上游原材料涨价、下游客户压价，公司有哪些应对措施？**

**【回复】**铜等原材料涨价、下游客户降价是行业共性压力，我们通过提前锁铜对冲原材料上涨的影响、前置到研发环节优化设计方案、适配量产、持续优化生产工艺等措施持续降本。目前公司资产负债率为34%，没有大额银行贷款，现金流稳健。在行业普遍面临

	<p>降价承压的市场环境下，具备资金、技术与规模优势的头部企业，拥有更强的抗周期抗风险能力和持续研发投入实力，反而能借行业洗牌契机抢占市场、进一步提升市占率。</p> <p><b>五、公司自动化如何布局？</b></p> <p>【回复】公司已成立广东唯智机器人子公司，专攻行业工业机器人，作为核心智能制造平台，深度契合磁性元器件生产场景与工艺痛点，聚焦自主研发与定制化打造，推出适配性强、效能突出的自动化装备，构建公司专属技术壁垒，进一步强化核心竞争力。</p> <p><b>六、公司年度盈利目标是什么？</b></p> <p>【回复】信号类产品作为公司业绩压舱石，稳固基本盘；功率类磁性元器件业务今年将重点围绕“产能释放、盈利改善、高端突破”开展经营工作，努力改善阶段性经营压力。随着新能源汽车、AI 算力、工业电源、储能等下游行业持续发展，叠加产能逐步释放、高端产品认证落地及规模效应显现，功率类业务有望实现规模化增长，成为公司新的重要增长点。</p> <p><b>七、股东解禁及投关工作有什么安排？</b></p> <p>【回复】实控人与管理层持股锁定期至明年1月，解禁后高管减持仍诸多受监管规则限制。目前公司在国内资本市场曝光度不足，后续需加强路演和投资者交流，主动做好投资者关系工作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月11日