

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：2026-008

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	景和资本 汤浩 景和资本 刘绍坤 泽兴资产 朱昆文 利为资本 许洲 旭辉资产 王驰 余乾鹏 黄旭炫
时间	2026年5月12日
地点	深圳子公司会议室
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。</p> <p>交流主要内容如下：</p> <p>一、公司2025年整体亏损原因是什么？</p> <p>【回复】公司经营业绩面临阶段性承压，主要系公司多项战略布局集中推进、叠加外部市场环境等多重因素综合影响所致，具体如下：一是为抢抓行业发展机遇，加快功率类磁性元器件业务拓展与市场份额提升，公司对相关产品实施策略性定价，同时该业务板块产能仍处于爬坡阶段，导致功率类产品毛利率较上年同期出现明显下滑；二是公司持续加大核心客户开拓及重点项目投入，研发与市场费用相应增加；叠</p>

加 2025 年第四季度湾区总部园区投入使用、深圳及泰国子公司处于筹建阶段带来的运营成本上升，以及美元汇率波动对财务费用的影响，导致本报告期相关费用同比有所增加。

二、选择在泰国设厂的主要原因？

【回复】我们从就近服务客户的维度出发，当时主要评估了越南和泰国，越南厂区大厂扎堆，招工难度相对较大、用工成本高、营商环境一般；而泰国区位优势明显，紧邻泰国台达、麦格米特、比亚迪、上汽等核心大客户，配套服务更便利。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。

三、信号类业务未来成长性在哪？

【回复】公司信号类磁性元器件主要涵盖网络变压器、片式绕线电感、RF射频变压器、BMS变压器、CAN-Bus车规电感等核心品类，其中应用在通信领域的网络变压器是相对存量市场，但并非没有增长空间，其核心增量是存量替代+行业集中。目前该细分产品厂商分散、部分工序依赖人工生产；随着自动化提升，小厂会逐步出清，第一梯队份额将持续提升。此外，加大推进高速率网变、CAN-Bus车规电感、BMS信号变压器等高附加值的新产品市场拓展，将进一步巩固公司在信号类市场的优势地位。

四、功率类业务今年主要规划情况？

【回复】2026 年，公司功率类磁性元器件业务将围绕“产能释放、盈利改善、高端突破”开展经营工作，通过生产效率提升、品质管控强化、精细化运营落地，实现降本增效与盈利修复。

五、功率类、信号类营收结构占比？

【回复】信号类业务是公司深耕二十余年的核心基本盘，长

	<p>期营收占比稳定在 70%以上。2025 年，信号类业务营收占比达 75%，功率类器件营收占比为 23%。随着功率类业务市场拓展持续落地、产能逐步放量，2026 年第一季度，功率类器件业务拓展成效显著，营收占比已提升至近 50%。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，功率类业务有望进一步规模化增长，成为公司新的重要增长点。</p> <p>六、面对上游原材料涨价、下游客户压价，公司有哪些应对措施？</p> <p>【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>七、子公司唯智机器人定位是什么？</p> <p>【回复】公司新设的全资子公司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>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 12 日