

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	华创证券有限责任公司 国泰海通证券股份有限公司 长江证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 东吴证券股份有限公司 泉果基金管理有限公司 华福证券股份有限公司 上海申银万国证券研究所有限公司 西部证券股份有限公司 国信证券股份有限公司 中国银河证券股份有限公司 兴业证券股份有限公司 中国国际金融股份有限公司 国海证券股份有限公司 富瑞金融集团香港有限公司 财通证券股份有限公司 汇添富基金管理股份有限公司 红思客资产管理(北京)有限责任公司 国联民生证券股份有限公司 平安基金管理有限公司 南昌产投投资基金管理有限公司 开源证券股份有限公司 瑞银证券有限责任公司 淡水泉(北京)投资管理有限公司 中信证券股份有限公司 南京璟恒投资管理有限公司 天风证券股份有限公司 长城证券股份有限公司 中信建投证券股份有限公司 高盛(中国)证券有限责任公司 南方基金管理股份有限公司 国金证券股份有限公司 爱建证券有限责任公司 东方财富证券股份有限公司 西南证券股份有限公司 华信金工资产管理公司 太平洋证券股份有限公司 广发证券股份有限公司 招商基金管理有限公司 深圳市安际资产管理有限公司 武汉美阳投资管理有限公司 上海肇万资产管理有限公司 泽辉资本 深圳望正资产管理有限公司 北京源信资产管理有限公司 中泰证券股份有限公司 深圳麦格米特电气股份有限公司 工银瑞信基金管理有限公司 景林资产管理香港有限公司 汇丰前海证券有限责任公司 Harding Loevner (Asia) Limited 上海华晟股权投资管理有限公司 上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙) 东方阿尔法基金管理有限公司 金鹰基金管理有限公司 海通国际证券集团有限公司 深圳前海华杉投资管理有限公司 金元证券股份有限公司 建信理财有限责任公司 上海喜世润投资管理有限公司 华西证券股份有限公司 宁银理财有限责任公司 方正证券股份有限公司 浙商证券股份有限公司 Balyasny Asset Management (Hong Kong) Limited 甬兴证券有限公司 易方达基金管理有限公司 国寿安保基金管理有限公司 华鑫证券有限责任公司 Morgan Stanley CPP Investments Asia Pacific Limited 招银国际环球市场有限公司 上海瀚伦私募基金管理有限公司 铭基环球投资(香港)有限公司 上海东方证券资产管理有限公司 中国人寿资产管理有限公司 北欧亚洲 北京市星石投资管理有限公司 博裕资本投资管理有限公司 宁远资本有限公司 美林(亚太)有限公司 东方证券股份有限公司 平安资产管理有限责任公司 上海茂典资产管理有限公司 野村东方国际证券有限公司 摩根士丹利亚洲有限公司 浩成资产管理有限公司 中银国际证券股份有限公司 长江养老保险股份有限公司 柏瑞投资亚洲有限公司 民生加银基金管理有限公司 美银证券 上海睿沅资产管理有限公司 上海鹤禧私募基金管理有限公司 信达澳亚基金管理有限公司 东亚前海证券有限责任公司		

	山西证券股份有限公司 上海运舟私募基金管理有限公司 国盛证券有限责任公司 江苏养正私募基金有限公司 申万菱信基金管理有限公司 安信基金管理有限责任公司 Daiwa (Shanghai) Corporate Strategic Advisory Co.Ltd. J.P. Morgan Securities (Asia Pacific) Limited 深圳市智诚海威资产管理有限公司	Wealth Quay Asset 美国银行 中银国际控股有限公司 前海鹏安健康产业股权投资基金管理(深圳)有限公司 西部利得基金管理有限公司 Point 72 Hong Kong Limited 法国巴黎资产管理亚洲有限公司 Oasis Management	奇点资产管理有限公司 深圳民森投资有限公司 财通基金管理有限公司 国投证券股份有限公司 华安证券股份有限公司 上海磐耀资产管理有限公司 北京泽铭投资有限公司 信达证券股份有限公司
时 间	2026 年 8 月 28 日（周五）下午 15:00-16:30		
地 点	“进门财经”网络平台		
上市公司 接待人员 姓名	董事长、总经理：童永胜先生 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 2026 年 8 月 28 日（周五）15:00-16:30 召开了 2026 年半年度的非公开闭门调研交流会。本次交流会采用线上会议的方式进行，公司董事长兼总经理童永胜先生与首席财务官兼董事会秘书王涛先生对公司 2026 年半年报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以及其他投资者关心的问题进行了充分沟通。 2026 年上半年，公司实现营业收入 60.61 亿元，较上年同期上升 29.68%；实现营业利润 27,297.77 万元，较上年同期上升 27.03%；实现归属于上市公司股东的净利润 25,207.04 万元，较上年同期上升 45.21%。 二、提问及回复： 1、公司二季度收入环比显著加速，增量是否主要来自 AI 业务带来的贡献？ 2026 年上半年，公司电源事业群营业收入同比增长 60.92%，其中，其他传统电源业务增幅相对较小，数据中心、网络电源业务增幅较为显著。 2、今年上半年毛利率整体保持稳定，但存在下行压力，后续公司是否面临毛利率进一步下滑的风险？随着产品结构向高毛利方向调整，毛利率是否存在修复的可能性？ 公司已持续就供应链成本压力向客户反馈，面对当下原材料涨价的市场行情，公司始终积极与上游供应商及下游客户保持沟通与谈判，自一季度起由各事业部陆		

续推进价格调整沟通，目前正与各区域客户持续协商涨价事宜，相关措施将逐步落地，但不会在某一时间点集中生效。从采购端与销售端价格关系看，预计不会出现较大幅度波动的变化；同时，高毛利产品销售占比上升带来的产品结构优化有助于提升公司整体毛利率，但具体修复时点取决于客户订单增长情况，以及各代产品在市场订单获取与发货进程中的实际表现。

3、关于 AIDC 相关产品的客户情况和量产节奏，具体情况是怎样的？

近年来公司陆续推出了配套 GB200/300 的 33kW Power Shelf、15kW Super Capacitor Shelf、16.5kW BBU Shelf，配套 Vera Rubin 的 110kW Power Shelf、33kW Super Capacitor Shelf、配套下一代全新技术平台的高压直流电源系统，如 800V/570kW Side Rack、800V DC-DC Power Shelf、800V-50V/12V PDB 等一系列高端数据中心电源及系统新品，以及对 Liquid Cooling Power Shelf 和 SST 供电方案的研发，全面适配未来 3-5 年 AI 数据中心架构的各项电源技术升级需求。

2026 年上半年，在海外市场，公司已开始向部分北美大客户的项目制需求进行批量交付，并持续与数家北美头部云厂商客户进行深入的定制化项目对接。公司已在全球行业内的上中下游全链条客户端实现全面覆盖对接（即，技术方案主导方、系统集成制造商、终端互联网云厂商三端全覆盖）并陆续形成供应准入，并从 2026 年一季度开始陆续实现批量持续交付。在英伟达生态链中，后续 Vera Rubin 相关产品的市场需求将逐步增加，公司目前的研发资源也已向 Vera Rubin 相关产品倾斜，预计今年下半年和明年会逐渐放量。800V HVDC 相关产品还需要跟踪整个市场及产业的发展进度，公司正在进行相关产品的研发及送测工作。未来 1-2 年，在海外市场，预计 Vera Rubin 相关产品将成为公司 AIDC 电源产品中需求量最大的产品，国内市场将以 5.5kw 技术平台的产品为主。

4、美国近期发布的关于电力设备的限制政策是否会影响公司 AI 相关业务？

美国电力设备限制主要针对公用变压器、高低压开关柜等，且限于联邦政府项目，对企业项目影响不大，公司的 AI 电源产品与这些受限的电力系统设备差别较大，禁令无直接联系。该政策旨在提升美国本土产业竞争力，但目前美国本土几乎无企业从事公司 AIDC 电源同类的产品研发与制造，相关市场竞争及产能主要集中于中国大陆及中国台湾地区。因此，该政策在短期内对公司业务不构成实质性影响。

5、公司上半年应收账款和存货均出现明显增长，是什么原因？

应收账款增长与营业收入增长幅度基本同步，不存在异常涨幅；存货增幅略高于收入增幅，主要受两方面因素影响：一是供应链形势紧张，公司针对部分物料主动增加采购以保障供货；二是基于对后续订单及市场需求的预测，因上游部分器件交付周期长，需要提前向供应商下达订单以确保产品供应的连续性。

6、公司 AIDC 电源产品布局全面，Power Shelf、BBU、CBS 等产品中，哪些进展较快？

从公司相关产品的成熟度和市场需求来看，目前进展最快的是 Power Shelf，其次是 CBS 产品，因为应用超级电容实现动态负载响应和补偿的市场需求呈普遍增长趋势，BBU 会相对慢一点。

7、公司在北美非英伟达云厂商中的 PSU 验证进展如何？SST 研发进展如何？

由于与客户签有保密协议，不便披露具体细节，公司现有 AIDC 电源相关产品和积累的先进技术平台，可广泛支持国内外的算力建设，国内外的客户均在全面对接中。2026 年上半年，在海外市场，公司已开始向部分北美大客户的项目制需求进行批量交付，并持续与数家北美头部云厂商客户进行深入的定制化项目对接。随着全球 AI 基础设施建设的快速更新迭代，公司在 AIDC 电源领域的系统解决方案优秀研发实力与产品定制化配套能力优势进一步显现，公司在国际市场中的综合竞争力及下游客户认可度均明显增强，在国内市场，公司已获得部分国内头部云厂商的突破与大多数服务器厂商客户的准入，公司未来亦有望在国内市场实现快速且持续的市场份额提升。针对数据中心的 SST 产品技术复杂度高，我们预计未来 1-2 年整个市场应用 SST 的需求不会快速放量，公司目前的 SST 研发进展符合计划。

8、如何看待 5.5kW PSU 产品的单价变动趋势？18.5kW PSU 及未来更高功率的单瓦价格相比 5.5kW 是否因技术难度提升而上涨？毛利率对比如何？

国内和国外区别较大，国内未来 1-2 年将以 5.5kW 产品为主，价格更具竞争力；国外产品功率大、技术要求高，价格会更好。18.5kW 是国外应用趋势，国内暂未看到有实质应用需求。公司的产品价格无法做趋势性预测，取决于市场竞争和上游供给形势。目前 AIDC 电源市场竞争格局较好，全球有效参与的玩家有限，公司现已具备较好卡位优势，客户更看重供应商的响应速度和产品稳定性，不会过度压价，因此短期内预计不会出现无序的价格战情形，公司未来应聚焦快速推出和完善产品。

9、对于 AIDC 电源，客户决定供应商和份额分配时主要考虑哪些因素？

首先，AI 服务器电源涉及高难度技术研发、严苛产品认证、高功率可靠性、供应链保障、客户导入周期长等多重门槛，全球可有效参与高端市场竞争的厂商数量有限，新进入者面临较高行业竞争壁垒。公司是国内少数实现海外头部算力生态突破的电源厂商，已进入核心客户供应链体系，完成关键客户认证与项目导入，在全球市场已形成良好卡位，国产化与海外拓展双向具备机会。再者，在 AI 服务器电源项目落地过程中，公司在客户需求响应速度、问题反馈闭环效率、项目研发推进进度、产品实测表现等维度持续打磨提升，兼顾方案定制设计、快速迭代、可靠性量产交付能力，能够匹配海外及国内头部客户严苛的项目节奏与品质标准，自 2025 年底起，公司在全球市场中的客户认可度显著提升，综合竞争实力持续增强，有效支撑了业务订单持续落地放量。

10、公司后续产能扩张规划如何？资本开支是否会有较大增长？

公司前次再融资的募集资金都在全面支持扩产扩建计划，2026 年上半年，公司已启动新一轮基建建设周期，助力未来持续增长。公司自 2025 年起开始筹划向特定对象发行股票相关事项，并于 2026 年 2 月 6 日完成相关上市发行，公司计划使用本次 26 亿余募集资金用于投向长沙麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设项目（AIDC Power System 专用测试实验室）、长沙智能产业中心二期项目、泰国生产基地（二期）建设项目、麦格米特株洲基地扩展项目（三期）及补充流动资金，公司本次定增项目可助力公司进一步扩张制造平台及研发平台建设，持续夯实平台基础，加大全球产能布局，以应对未来长期业务的持续增长。未来公司还有持续的较大资本开支计划，公司已向香港联交所递交 H 股发行上市申请，相关募集资金后续也计划全部用于支持公司加大研发投入、加大产能建设、加强全球营销网络的有关工作。

11、上半年电源产品增速超 60%，其中 AI 电源贡献较大，下半年 AI 电源发货量是否将比上半年明显增加？

从订单角度看，下半年比上半年明显增多，但具体交付量和节奏受客户数据中心建设进度、施工等变动影响，存在不确定性。整个产业的发展还是遵循前期沟通交流、产品定制开发、测试准入、小批量再到大批量的规律，公司近年来不断通过加大资源投入逐步压缩产品开发与商务转化的时间，但整体规律不变。

	12、公司推出的 1 兆瓦级 Sidecar 预计何时实现出货？相比国内 PSU，Sidecar 在海外市场的竞争优势如何？ Sidecar 高压直流边柜作为 480V/380VAC 向 800VDC 转换的外挂式核心设备，适配英伟达 Kyber 等主流高密机架，实现存量机房向 HVDC 架构的平滑升级，Sidecar 产品具备单机架 1MW 以上的高功率密度、低损耗特性。集成整流、滤波、保护与监控模块，全面支持热插拔与冗余备份，并能进一步有效降低传输损耗。经优化设计后，设备可适配高密度算力集群，有助于节能、减少停机时间及提升系统稳健性，同时支援 AIDC 供电架构的持续升级。我们认为 800V HVDC 的大规模应用需要视整个产业更迭和发展的进度而定，预计没有 Power Shelf 那么快。公司已前瞻布局高功率、高压直流等下一代技术路线，产品性能达到行业领先水平，可快速适配新一代 AI 硬件平台的技术迭代需求，技术壁垒与领先性突出。 13、SST 产品将以什么样的标准或技术指标作为定型决策依据并推向市场？ 关于 SST，国内尚无明确行业标准，公司正加大投入，确保在 SST 领域也成为有地位的供应商，每个行业的设计理念和参数要求都不一样，公司只专注于数据中心的 SST 产品，最终成果取决于公司的研发速度、投入、技术能力、管理与项目综合能力以及与客户沟通的顺畅程度。我们认为目前整个行业内 SST 产品的可靠性、适应性都有待时间检验，不是短期落地的事情，公司未来 2-3 年内的销售收入主要还是以现有矩阵的产品为主。
附件清单 (如有)	不适用
日期	2026 年 8 月 28 日