

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

公告编号：2025-024

深圳麦格米特电气股份有限公司

2024 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

是否以公积金转增股本

☐是 ☒否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日的总股本扣除公司回购专用账户中已回购股份后的股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☐不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	麦格米特	股票代码	002851
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王涛	辛梦云	
办公地址	深圳市南山区学府路 63 号高新区联合总部大厦 34 层	深圳市南山区学府路 63 号高新区联合总部大厦 34 层	
传真	0755-86600999	0755-86600999	
电话	0755-86600637	0755-86600637	
电子信箱	irmeg@megmeet.com	xinmengyun@megmeet.com	

2、报告期主要业务或产品简介

麦格米特是以电力电子及相关控制技术为基础的电气自动化公司，专注于电能的变换、自动化控制和应用。公司致力于成为全球一流的电气控制与节能领域的方案提供者，目前已成为智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接领域的国内知名供应商，产品广泛应用于家用及商业显示、变频家电、智能卫浴、医疗、通信、数据中心、可再生能源应用、新能源汽车、轨道交通、工业自动化、智能生产装备、精密连接组件等消费和工业的众多行业，并不断在电气自动化领域延伸，外延技术范围，布局产品品类，持续在新领域进行渗透和拓展。

经过多年的研发投入，公司成功构建了功率变换硬件技术平台、数字化电源控制技术平台、自动化控制与通讯软件等技术平台，并继续向机电一体化和热管理集成方向拓展，通过技术平台的不断交叉应用，完成了在各个领域的多样化产品布局，建立了跨领域的生产经营模式，也不断丰富了相关新产品快速拓展的技术平台基础。

根据应用领域划分，公司产品主要包括智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接六大类。其中，智能家电电控产品的主要细分产品包括各类变频家电功率控制器、空气源热泵控制器、智能卫浴整机及部件等；电源产品主要细分产品包括医疗设备电源、通信及服务器电源等网络能源产品、电力设备电源、工业导轨电源、光伏及储能&充电桩核心部件、LED 显示电源、显示设备相关电源及 OA 电源等；新能源及轨道交通部件主要细分产品包括新能源汽车电力电子集成模块（PEU）、电机驱动器（MCU）、车载充电机（OBC）、DCDC 模块、车载压缩机、轨道交通车辆空调电气部件、热管理系统核心部件等；工业自动化主要细分产品包括伺服及变频驱动器、可编程逻辑控制器（PLC）、液压伺服泵、直线电机、编码器等；智能装备主要细分产品包括数字化焊机、工业微波设备、智能采油设备等；精密连接主要细分产品包括异形电磁线、同轴线、超微细扁线、FFC、FPC 等。

报告期内，公司从事的主要业务、主要产品及其用途未发生重大变化。

（一）报告期内公司总体业务概述

公司以电力电子及相关控制技术为基础，持续高强度研发投入，兼顾内生发展与外延拓展，不断完善平台建设，推进营销平台融合，稳步推进核心技术不断形成产品优势在多领域的应用。公司强调多极增长、平衡风险，着力均衡各业务板块的总体规模和发展趋势，规避任一产品线的周期波动或业务变化可能给公司带来的风险。2024 年，公司实现营业收入 81.72 亿元，较上年同期上升 21.00%；实现营业利润 45,635.45 万元，较上年同期下降 27.87%；实现归属于上市公司股东的净利润 43,612.19 万元，较上年同期下降 30.70%；实现归属于上市公司股东的扣非后净利润 36,640.31 万元，较上年同期上升 3.07%；公司基本每股收益为 0.8651 元，较上年同期下降 31.81%。

报告期内，国内经济环境仍存在居民消费疲弱、房地产持续筑底、外贸摩擦增多等不利情形，但公司在面对此类复杂宏观形势下，仍然整体应对得当，风险管控到位，保持稳健经营，主营业务稳健发展。公司核心战略、经营策略、核心管理团队和技术团队继续保持稳健从容，资产结构和盈利模式也未发生重要变化，体现了公司“多级增长平衡风险”战略的有效性。此外，公司近年来不断拓展外延扩张，在新业务领域的布局卓有成效，在公司平台与资源的协同下，已初步达到预期效果，步入新的发展阶段。

与此同时，公司通过强化研发投入，搭建研发平台，不断推出新产品，2024 年公司研发费用 98,404.20 万元，同比增长 27.70%，占销售收入的 12.04%。公司作为高新技术企业，高度重视对研发体系的资金投入。公司研发费用投入占当期营业收入比例已超十年连续保持在 11% 左右，持续且高强度的研发投入，为产品战略和研发计划的实现提供了充足的资金支持，为公司的快速发展注入了源源不断的动能。公司着力加强内部运营管理，按计划稳步推进各项平台建设，重新评估产业发展变动方向，专注研究新技术、推出新产品、拓展新业务。2024 年，以数据中心通用及 AI 服务器电源、光伏&储能&充电桩核心部件、家庭能源产品、办公自动化设备电源、PC 设备电源、新能源汽车热管理部件为主的新型业务拓展顺利，并取得了预期成果；公司在智能卫浴、变频家电、智能采油、新能源汽车等领域的核心客户开拓方面也取得较大突破，这些业务均为公司未来业绩的稳步增长奠定了坚实的基础。从行业技术演进看，电力电子领域具有高技术壁垒特征，下游行业差异化需求显著，尤其在 AI 服务器、新能源、智能电网等新兴场景中，技术迭代周期不断缩短，这要求企业必须具备超前技术预研能力。从企业发展看，当前公司正处于市场拓展关键期，在智能家电电控产品、工业自动化等成熟业务持续优化的同时，数据中心电源管理等新兴业务的技术攻关需求日益凸显。未来，公司需要持续强化研发投入力度，以应对行业技术加速变革，推进公司发展战略。以研发打磨技术，以技术布局业务，以业务搭建平台，以平台支持研发，如此正向循环，提升了公司各项业务的竞争优势，保证了公司收入的持续增长。

伴随着全球化趋势，国内经济增长进入到增速换挡、结构调整与“新旧动能”转换时期，各行业间的竞争愈发激烈，内卷加剧，价格战不断，为找寻新的市场与发展空间，“出海”成了当前众多中国企业新的发展目标与战略走向。公司凭借对电力电子行业的精耕钻研与前瞻眼光，提前布局把握先机，已在海外市场拓展与销售上显现优势。经过超十年的前瞻布局，公司逐步从国内走向国外，以更优的性价比、更快的响应速度、更好的服务和更具竞争力的技术方案让公司在海外市场站稳脚跟，随着公司在全球的“研发+制造+销售”多点布局网络日益完善，近年来公司海外客户需求持续上升，海外销售收入占比也逐年加大。公司致力于向全球各行业龙头客户提供电气一体化解决方案，目前已在变频家电、智能卫浴、医疗电源、商显电源、LED 电源、OA 电源、光储充、网络电源、工程机械、智能焊机、轨道交通等领域具备相应海外市场认证与资质。2024 年，公司业务进一步向海外市场拓展，实现直接海外收入 26.75 亿元，同比去年同期增长 37.13%。2024 年，公司直接海外收入占销售总收入比例为 32.73%，另实现了占销售总收入比例约 9.32% 的间接海外收入，综上，公司供应海外地区需求产生的总收入占比（直接+间接）合计约达 42%，国际竞争力逐步提升。公司已将“加速海外布局、扩展海外市场”当作未来发展的重要战略方向，公司致力于抓住不同国家地区的行业需求与发展机

遇，提前布局产能与市场资源，积极寻求与各行业国际龙头客户建立深度合作的机会，推动公司各项业务站上国际舞台，持续扩大全球销售收入规模。

报告期内，各板块业务总体经营情况如下：

（1）智能家电电控产品

2024 年，公司智能家电电控产品销售收入 37.38 亿元，同比增长 42.72%，占公司营业收入的 45.74%。公司智能家电电控产品主要包括智能家用空调变频驱控系统，商用暖通空调驱控系统，空气源热泵驱控系统，热泵型洗干一体机驱控系统，及各类家电控制器；智能卫浴整机及组件系统等消费类产品。公司智能家电驱控系统方案是公司品牌电器制造商提供完整的端到端的系统创新与研发服务，为传统家用电器制造商赋予绿色、低碳、环保等年轻化的消费元素，报告期内各消费类产品均实现超行业平均增速的增长趋势。

公司的优势在于将成熟的工业级技术积累，嫁接并应用于传统电器类产品，将数字化、智能化真正植入传统电器行业，使传统电器产品焕发出新的生命力。近 10 年以来，公司持续投入系统级的全场景研发平台建设，进一步为全球家用电器产业的智能化转型助力，也不断拓展在平台技术的应用，包括商用空调、空气源热泵等，并进一步布局热泵型洗干一体机驱控系统等新领域，公司产品陆续从板件向模组、再向系统级解决方案逐步延伸，致力于为全行业大客户解决全流程痛点，深度服务提供一站式电气控制解决方案。在全球化逆行及产业链重构的大背景下，各个行业的竞争进一步加剧，公司团队多年持续投入的系统级创新平台进一步发挥力量，在 2024 年继续延续良好的发展态势，在海内外市场实现多年快速发展。本报告期内，公司变频家电业务的高速增长受益于以印度为代表的海外市场对变频家电的消费需求突增，同时，国内政府新推出的家电以旧换新政策也进一步促进了家电消费增长、推动家电行业绿色发展和智能化升级，助力公司变频家电业务在国内市场的逐步开拓。

公司全资子公司怡和卫浴作为国内智能卫浴主流解决方案 ODM 服务厂商，近年来在国内外品牌商和电商方面的客户覆盖越来越广泛，加之智能坐便器品类在国内市场的渗透率正逐年上升，2024 年公司智能卫浴业务实现了较快增长，也为公司贡献了超行业平均增速的业绩增量。从核心控制部件出发，经过多年的深耕研发与市场应用，不断整合上下游，公司现已具备完善的智能马桶全产业链优势，真正成为了“智能卫浴一站式、全流程解决方案”的深度服务商。本报告期内，公司新斩获的多家国际龙头厂商的定点及订单开始陆续进入批量交付阶段，未来几年公司将继续发挥大客户群优势，不断扩大在各客户采购体系内的供应份额，智能卫浴业务有望持续维持较高的增速水平。

公司总体在智能家电电控方向上将持续投入，扩大产能，提升品质，优化产品性价比，以全球视角进行更多业务布局及客户拓展，致力于进一步满足国内外客户的未来需求。

（2）电源产品

2024 年，公司电源产品销售收入 23.53 亿元，同比增长 10.90%，占公司营业收入的 28.80%。公司电源业务主要包括医疗电源、通信及服务器电源等网络电源产品、电力电源、工业导轨电源、光伏&储能&充电桩核心部件、LED 显示电源、显示设备相关电源、OA 及 PC 电源等产品。公司电源产品已逐步覆盖工业、商业、消费等多领域众多一线龙头客户，或将成为公司未来销售收入规模增长主力。

报告期内，公司电源产品事业群下各产品线业务发展呈现差异，其中，公司显示电源业务实现了较好增长：日本 OA 市场开拓成果初显，OA 电源 2024 年增势较好，核心客户项目进展顺利，为将来的订单批量增长奠定了基础；商显电源继续保持行业头部，业务发展持续稳步向前；此外，公司此前在 PC 电源领域新获准进入供应链的头部客户在 2024 年开始陆续有正式订单落地，助力核心客户的国产化需求，为公司低功率电源业务的后续增长打开新的增长极。

近年来国内光伏与储能产业发展较快，带动公司相关业务加速。报告期内，公司光伏逆变器部件与工商业储能产品实现稳健增长，在手订单充足，并且陆续开始在便携储能、家庭储能等领域实现核心部件产品的批量供应，公司未来将坚持以服务 B 端客户为定位，继续扩大客户覆盖。快速增长的新能源汽车需求与相关政策引导推动了充电桩产业的发展，公司在充电桩领域坚持被集成战略，从充电模块到系统整装、从技术研发到生产制造，公司致力于为客户提供高质量全套解决方案服务，不仅在国内市场实现乘用车&商用多领域应用，也正瞄准欧美等海外市场进行前期布局，进一步扩大了未来的增长空间。

在全球人工智能（AI）、5G 通信、云计算、物联网等新兴信息技术产业持续增长的背景下，全球范围内的 AI 数据中心配套数字硬件设施建设的需求也持续加大。公司经过多年的研发投入与技术布局，已具备业界领先的高功率高效率网络电源的技术水平及产品研发与供应能力，可支持通信、交换机、通用服务器、AI 服务器等多项场景应用。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，批量交付进度加快，收入规模逐步兑现。

另值得一提的是，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。英伟达作为国际头部科技公司，其产业链生态稳定，发展前景广阔，公司与英伟达在该领域的合作有力保障了项目相关产品市场消化，预计未来将会对公司电源业务的发展带来更大的市场空间及增长潜力。

AI 服务器电源广泛应用在算力市场，包括国内和国外的算力基础设施建设中，属于必需品，并且整个服务器供电系统产品众多，产品和技术均在持续更新迭代中。公司目前在服务器电源领域已推出高功率服务器电源架（Power Shelf）、服务器备用电源架（BBU Shelf）、超级电容组架（Power Capacitor Shelf）、高压直流输电系统（800V/570kW Side Rack）等产品，可广泛应用于 IDC 机房、户外基站。公司已在 2025 年 3 月的行业展会上向全球 AI 领域广大客户群体交流展示了公司最新的相关技术成果和解决方案产品。公司 AI 服务器电源相关产品和积累的技术平台，可广泛支持国内外的算力建设，国内外的客户均在对接中，并取得了积极进展。但在本报告期内，服务器电源的多数客户需求及项目进度仍处于量产前的研发与调试阶段，暂未有足够的进入大批量交付阶段的订单，预计后续客户的大量需求将于 2025 年下半年开始持续落地交付。

公司依托于电子电气和精密控制等核心技术，以医疗电源产品为切入点，逐步向医疗健康设备等下游领域延伸，目前已成功孵化出制氧机核心模块产品及配套解决方案。在全球老龄化演进的背景下，医疗健康领域系列产品展现出广阔的市场前景，公司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，并且即将进入规模化放量阶段。并且凭借公司全面的技术与业务平台优势，基于核心 FOC 变频控制算法，公司跨界融合，创新性推出了家用制氧机及车载制氧机相关产品，自研无油涡旋压缩机及车机互联智能控制，打造静音、轻量、小型、高效高端智能的车规级氧舱解决方案，已正与多家车厂对接相关需求中，预计后续将迎来大量的市场增量空间。工业电源因部分公司产品处于项目生命周期更替阶段内，销售收入增速表现一般。但公司在相关领域持续积累了较多优质的头部国际大客户资源，且客户合作关系较为紧密，在研项目及对接需求充分，未来供应份额提升的潜力较大，期待后续项目与订单的逐步落地交付。

此外，公司在电源产品领域经过多年积累，持续为爱立信、诺基亚、GE、飞利浦、魏德米勒、西门子、ABB、Cisco、Juniper、Arista、Accton、施耐德、EnerSys、特变电工、小米、长虹、创维等国内外知名企业提供产品和研发及生产服务。为满足客户未来需求，尤其是 AI 数据中心、通信 5G、光伏、储能、充电桩等行业的高速发展需求，公司持续增大研发投入，预计未来将取得进一步发展空间。公司电源产品业务目前已逐步从投入期走向收获期，并在不断加速产品布局、不断巩固和发展与国内外头部大客户的业务合作关系，近年来在人工智能技术爆发式发展、光储充等新能源产品不断渗透等有利因素的驱动下，公司电源产品迎来良好的增长预期。报告期内，公司电源产品总订单量大幅增加，为公司未来发展持续注入新动力。

（3）新能源及轨道交通部件

2024 年，公司新能源及轨道交通部件销售收入 5.49 亿元，同比下降 22.74%，占公司营业收入的 6.71%。公司新能源及轨道交通业务主要包括新能源汽车电力电子集成模块（PEU）、电机驱动器（MCU）、多合一电控、车载充电器

（OBC）、DCDC 电源及轨道交通车辆空调电气部件等产品，并在车载压缩机、热管理系统核心部件、分布式电驱、全主动智能液压悬架系统方向不断探索和突破，近年来陆续推出双主驱扭矩矢量电驱系统、双向电动液压泵、底盘域控制器、集成式双阀主动减震器、车载制氧机等全新产品。公司致力于以“性能升级、绿色出行”为设计理念，全方位应用新能源汽车核心零部件的创新成果与前沿技术，构建电源及充电、动力及底盘、整车环境控制三大使用场景产品。本报告期内，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发展压力与挑战。本报告期内，公司新能源汽车及轨道交通业务也出现了下滑现象，下滑原因主要一方面由于存量客户的在售车型受到市场竞争加剧及下游需求扰动因素出现销量下滑现象；另一方面，公司去年以来新收到较多增量客户及项目定点，由于其开发与量产前测试周期较长，在 2024 年暂未形成大批量订单落地。自 2024 年末起，公司已开始向吉利进行了批量二合一车载电源产品的供应，截至 2025 年 3 月 31 日，公司已累计发货十六余万台，预计将在 2025 年度期间有较大的销售增长。

公司新能源汽车业务未来长期增长的发展趋势及确定性并未改变，且越来越清晰，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、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。

随着我国新能源汽车行业高速增长，市场由政策推动向市场驱动转型，公司新能源汽车业务也经历了萌芽期及初步探索期，进入发展期。并且，伴随科技力量的加持，与公司其他业务部门协同，形成联动，覆盖电源、电控、热管理制冷制热部件、悬浮系统部件、分布式动力部件、连接件等产品，可为客户提供最全面零部件和系统解决方案，整车价值量不断提升。在品牌、车型、区域等细分领域也在不断调整，公司也在不断创新中实现跨越和变革。随着公司持续不断的研发投入和与各新能源汽车领域客户的长期稳定合作，预计公司未来新能源汽车业务也会继续增长，抗风险能力不断提高。

公司为轨道交通的空调设备提供电气和电子部件，轨道交通包括高铁、动车、城轨和地铁，部件包括电动压缩机、空调控制器、电机驱动器及空调电控柜。在轨道交通领域，公司产品的市场需求主要来自两个方面：一是增量市场需求，

即因轨道交通行业每年新增运营里程而带来的核心部件的市场需求；二是存量市场需求，即前期投入的设备为满足日益提高的安全运营标准产生的产品更新和升级换代而带来的市场需求。

（4）工业自动化产品

2024 年，公司工业自动化产品销售收入 6.27 亿元，同比增长 7.35%，占公司营业收入的 7.67%。公司工业自动化业务主要包括变频器、伺服、可编程逻辑控制器（PLC）、液压伺服泵、直线电机、编码器等产品。

公司在工业自动化领域始终深耕行业，产品策略上采用以通用产品与技术为平台，同时针对多个细分行业推出更精细专业的定制化专用产品，销售策略上采用直销和分销两种模式。公司多年来持续加强对产品的综合成本管控，注重产品的高性价比，并且充分利用自身优势，结合细分行业的特殊需求不断推出具有竞争力的解决方案，巩固了公司在行业内的定制化与差异化竞争优势。新一代的变频器、伺服、PLC 产品相继推出，大大加强了公司在市场上的竞争力。同时，公司发挥行业细分的积累和优势，在电液、工程机械、再生能源等行业都取得了新的突破。公司近年来聚焦机电液的系统整体解决方案，深耕行业和服务核心客户，在产品定制过程中不断深化战略合作关系，以实现业务持续稳定发展。电动化浪潮已经到来，工程机械电动化亦如火如荼地开展，公司结合新能源汽车行业的积累，利用整体平台的优势，在工程机械电动化的大客户应用上取得突破，为国内一线龙头企业提供系统解决方案。公司在风电和再生能源行业也早有布局，目前已在为行业核心客户批量供应风电变桨驱动器。

海内外工业自动化需求市场空间巨大，随着公司产品品类越来越丰富，产品力不断提升，预计公司工业自动化产品未来还将保持较好的增长趋势。

（5）智能装备产品

2024 年，公司智能装备产品销售收入 4.62 亿元，同比增长 26.39%，占公司营业收入的 5.66%。公司智能装备业务主要包括数字化智能焊机、工业微波设备、智能采油电潜螺杆泵设备等产品。2024 年，国内工业生产投资需求和制造业投资需求均呈现出积极复苏的态势，特别是在高技术产业、设备工业器具购置、出口需求以及民间投资等领域表现强劲，为工业经济的稳定增长提供了有力支撑。公司智能焊机、微波装备和智能采油设备市场需求回暖，并抓住了行业的主要增长点，实现了较好的收入增长。智能焊机着手布局激光焊机领域，已取得初步进展和批量交付；智能采油设备业务发展顺利，得益于国内外油气行业对更深层次的智能化、技术创新、专业软硬件平台开发以及智能信息系统的广泛需求，公司智能采油设备业务实现高速增长，但也因其订单和交付周期较长，增量并未完全在本报告期内体现，预计后续将持续贡献增量。工业微波业务进一步向多晶硅制备行业拓展。

公司在智能装备领域的布局旨在通过行业精尖的电力电子创新技术，帮助产业客户解决日常经营生产环节中所存在的痛点难点，通过公司自主研发的高效节能智能化生产装备，在解决核心问题的同时进一步提升生产经营效率，帮助制造产业客户全面实现增效、降本、节能、减排的新目标，驱动传统产业智能化升级。公司在新兴装备领域已初步形成阶梯布局，未来随着国内生产企业数字化、智能化改造深入推进，公司相关业务的创新型解决方案将引领新的行业前瞻技术方向，逐步打开市场规模，成长性未来可期。

（6）精密连接产品

2024 年，公司精密连接产品销售收入 3.81 亿元，同比增长 20.76%，占公司营业收入的 4.66%。公司精密连接业务主要包括异形电磁线、同轴线、超微细扁线、FFC（柔性扁平软排线）、FPC（柔性电路板）等产品。精密连接组件产品是电子系统设备之间电流或信号传输、交换的桥梁，是构成整个完整系统连接所必需的基础元件。作为电力电子行业上游产业链中的重要一环，产品可广泛应用于通讯、3C 电子、工业、汽车电子、光储充新能源、智能办公、安防设备等领域，公司关于精密连接业务的新布局，既可优化公司对上下游产业资源的纵向整合能力，又能够增强自身的产品竞争力，向客户提供更完整的服务和一体化解决方案。

公司目前已逐步完成了从精密线材到精密连接的业务整合，实现一体化布局，公司精密连接业务不仅能优化公司内部磁性器件供应，同时也可直接对外销售线材和相关连接部件产品。公司推动精密连接业务向新能源及消费类头部客户的发展，例如应用于新能源汽车动力及储能电池包、光伏及工商业储能设备中的精密线材连接组件，以及消费类头部客户的超精密线材的应用，且相关业务项目逐步进入交付期，报告期内实现了较好增长。目前阶段来看，公司精密连接业务仍处于投入和整合期，已陆续与多个国际新能源行业及消费电子行业头部客户建立合作关系，市场空间广阔，预计未来将为公司带来新的收入增长点。

（7）经营管理方面

持续不断地建设核心资源平台是公司贯彻始终的战略。持续推进营销体系整合和协同加强营销平台的建设，优化全球研发和制造资源的布局，促进和深化营销体系与各事业部之间、各技术部门之间的交流融合，贯彻营销体系与产品体系“横向穿边，纵向通底”的管理思路。同时，公司进一步加大平台建设投入，深化国内外布局，在深圳南山联合建设留仙洞总部基地，在长沙的麦格米特智能产业中心已于 2024 年春节正式启用，为公司未来的研发体系建设和长远布局奠定了基础，武汉、西安和成都的研发中心也稳步发展。在武汉、西安、北京、长沙、成都五地建设公司营销和服务平台中心，在株洲投资建设麦格米特株洲基地扩展项目、智能化仓储项目，杭州高端装备产业中心也在稳步建设中。为增强全球交付能力，公司在印度已实现全面本土交付，在泰国也建设了部分产能，并开始海外客户的交付工作，目前泰国的自有厂房的建设已经开始。

公司多年来持续围绕电力电子技术进行上下游产业链投资，通过“并购+孵化”不断拓展业务领域。2024 年公司新增参股公司 4 家，对外股权投资（剔除投资后合并报表的控股子公司）总金额为 12,665.03 万元。截至 2024 年 12 月 31 日，公司对外股权投资（剔除投资后合并报表的控股子公司）的公司达到 45 家，累计对外股权投资金额为 6.44 亿元，累计获得公允价值重估收益、投资收益等合计 5.82 亿元，持续高效投资在获得业务协同的同时，投资收益也开始逐步显现。

公司采用“事业部+资源平台”相结合的矩阵化运营模式，通过平台化的管理模式达到管理效率最大化，助力公司实现“公司横向做大，事业部纵向做强”的目标。

报告期内，公司持续加大研发投入，持续优化平台建设。在公司整体层面，通过内生动力，多项业务产生了较好成长，同时公司继续不断投入交叉领域的研发，不断拓宽边界，将原有技术应用在更多的领域，部分新业务也取得了较好的进展。

公司继续贯彻“横向延伸做大，纵向深耕做强”的思路，以电力电子及相关控制技术为基础，各个事业部和子公司专注于细分领域。此外，公司继续在上下游布局前瞻产业，整合具有协同性的行业资源，奠定未来持续发展的良好基础。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☒是 ☐否

追溯调整或重述原因

会计政策变更

元

	2024 年末	2023 年末		本年末比上年末增减	2022 年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产	11,985,590,774.79	10,113,413,379.25	10,113,413,379.25	18.51%	8,464,779,304.93	8,464,779,304.93
归属于上市公司股东的净资产	6,014,447,654.28	4,417,012,017.95	4,417,012,017.95	36.17%	3,703,950,033.63	3,703,950,033.63
	2024 年	2023 年		本年比上年增减	2022 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入	8,172,486,420.33	6,754,241,158.28	6,754,241,158.28	21.00%	5,477,758,610.38	5,477,758,610.38
归属于上市公司股东的净利润	436,121,904.61	629,322,786.38	629,322,786.38	-30.70%	472,695,536.85	472,695,536.85

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	366,403,081.30	355,496,685.62	355,496,685.62	3.07%	255,724,155.21	255,724,155.21
经营活动产生的现金流量净额	137,694,004.04	309,929,601.62	309,929,601.62	-55.57%	-20,743,557.48	-20,743,557.48
基本每股收益（元/股）	0.8651	1.2687	1.2687	-31.81%	0.9500	0.9500
稀释每股收益（元/股）	0.8277	1.1922	1.1922	-30.57%	0.9397	0.9397
加权平均净资产收益率	9.19%	15.52%	15.52%	-6.33%	14.14%	14.14%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

1. 重要会计政策变更

财政部于 2024 年 12 月 6 日发布《企业会计准则解释第 18 号》（财会[2024]24 号，以下简称“解释 18 号”），本公司自 2024 年 12 月 6 日起执行解释 18 号的相关规定。

关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理，解释 18 号规定，在对因不属于单项履约义务的保证类质量保证产生的预计负债进行会计核算时，企业应借记“主营业务成本”、“其他业务成本”等科目，贷记“预计负债”科目，并相应在利润表中的“营业成本”和资产负债表中的“其他流动负债”、“一年内到期的非流动负债”、“预计负债”等项目列示；不再计入“销售费用”科目。

本公司自 2024 年 12 月 6 日起执行解释 18 号中“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”的规定，并对此项会计政策变更进行追溯调整，可比期间财务报表已重新表述，受重要影响的报表项目和金额如下：

（1）2023 年度利润表项目：合并报表 15,111,262.19 元由销售费用调整至营业成本，母公司报表 1,855,058.05 元由销售费用调整至营业成本；

（2）2024 年度利润表项目：合并报表 12,699,412.23 元由销售费用调整至营业成本，母公司报表 1,619,382.65 元由销售费用调整至营业成本；

2. 会计差错更正说明

本期公司无会计差错更正事项。

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,830,953,062.17	2,180,246,554.81	1,891,862,985.27	2,269,423,818.08
归属于上市公司股东的净利润	138,513,744.72	176,071,008.29	96,562,239.18	24,974,912.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	121,632,183.43	160,023,751.20	81,134,700.21	3,612,446.46
经营活动产生的现金流量净额	47,859,968.78	18,298,622.98	219,422,386.56	-147,886,974.28

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 ☒否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	44,092	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	70,072	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
童永胜	境内自然人	17.87%	97,483,231	73,112,423	不适用	0	
王萍	境内自然人	6.64%	36,240,117	0	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	3.79%	20,702,793	0	不适用	0	
张志	境内自然人	2.92%	15,949,050	11,961,787	质押	3,000,000	
李升付	境内自然人	2.63%	14,353,858	0	不适用	0	
林普根	境内自然人	1.31%	7,161,995	0	不适用	0	
王晓蓉	境内自然人	1.14%	6,200,002	0	不适用	0	
王建方	境内自然人	1.10%	5,977,390	0	不适用	0	
中国银行股份有限公司一宏利转型机遇股票型证券投资基金	其他	0.75%	4,109,853	0	不适用	0	
YUN GAO	境外自然人	0.74%	4,029,325	0	不适用	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	童永胜先生与王萍女士系夫妻关系，为一致行动人，童永胜先生为公司控股股东、实际控制人，担任公司董事长兼总经理。截至报告期末，两人共同持有公司 24.51%的股份。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	截至本报告期末，公司前 10 名普通股股东李升付先生通过信用证券账户持有公司股份 4,729,791 股，公司前 10 名普通股股东王建方先生通过信用证券账户持有公司股份 4,153,890 股。						

持股 5% 以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

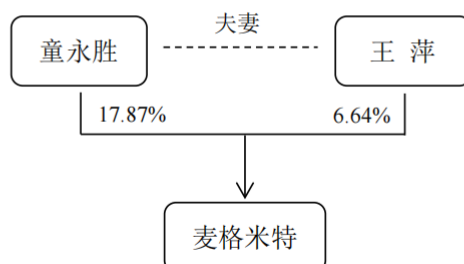
(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

麦格米特控股股东、实际控制人为童永胜，截至 2024 年 12 月 31 日，童永胜直接持有上市公司 17.87% 的股份，其配偶王萍持有上市公司 6.64% 的股份，童永胜及其配偶持有上市公司 24.51% 的股份。股权控制关系如下：



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

本报告期内公司发生的重要事项，请详见公司于本报告披露同日刊登在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上的《深圳麦格米特电气股份有限公司 2024 年年度报告全文》之“第六节 重要事项”相关内容。