证券代码：002851　　证券简称：麦格米特　　编号：2026-005

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	Caprilla　中欧基金　3W Fund 淡马锡　国中资本　Citadel 高盛　Jain Global　Overlook Investments 高科产投　Jump Trading　Point 72 汇添富　Optimas　瓴仁投资 华兴资本　PICC　金鼎资本 洛阳工控集团　Pinpoint　景顺长城 联域集团　Quantree Investment　南方基金 易方达　Qube　盘京投资 上弦月资管　大湾区基金　沃富资本 上海科创投　中和资本　兴银理财 Hao Capital
时　间	2026 年 11 月 24 日（周二）上午 10:30-11:30
地　点	深圳麦格米特长沙全球研究中心
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：童永胜先生 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 11 月 24 日（周二）10:30-11:30 召开了非公开闭门调研交流会。本次交流会采用线下交流的方式进行，董事长兼总经理童永胜先生与公司首席财务官王涛先生与投资者就公司发展情况、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。 **二、提问及回复：** **1、公司当前处于 AI 业务的战略投入期，请问对研发人员及整体费用投入的**

	中长期有何规划？未来的回报率水平如何展望？ 公司是电力电子平台型公司，从未来中长期来看，公司 AIDC 电源、新能源交通、储能充电部件及系统产品、智慧生活相关产品均是技术方案领先、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 AIDC 电源持续投入了大量资源。AI 电源产业空间巨大，为把握 AI 电源的历史性行业机会，公司现阶段将资源向 AI 电源集中，坚定不移地进行研发及相关配套的战略性投入。公司坚信，凭借技术+市场双轮驱动，未来将在这些大赛道行业大有所为，助力公司规模长期持续稳健增长，并且随着公司营收体量的上升，预计公司的成本管控能力、行业竞争力与议价权、制造平台优势及技术协同效率都将大幅提升，以推动公司盈利水平逐步优化改善。 **2、公司未来海外收入占比将持续提升，公司在全球产能布局上有哪些安排？** 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。在产能布局方面，公司为电力电子制造型企业，在国内外均有完善的产能布局，为提升产能利用率，推动精益生产，提高设备利用率和生产效率，公司当前的产能建设与布局采用了柔性化产线设计，可适配公司多种品类的产品制造需求，可根据市场需求变化灵活调整生产节奏和批量。 在全球化布局上，公司已开始着手进行相应准备与布局，一方面在泰国和印度等海外地区建设产能并且与当地外协厂形成稳定的合作关系；另一方面密切关注国际市场环境变化和汇率变动情况，加强对汇率走势的研究分析，综合开展外汇套期保值业务、择机将部分外币结汇为人民币等方式减少和对冲外汇风险。 **3、公司产能建设与订单节奏之间存在前置投入，如何看待两者的错配？若未来行业产能扩张、市场供给放大，公司如何看待电源产品的价格趋势？** AI 电源产能方面，大客户对供应商的产线规模和建设水平有明确要求，提前建成符合要求的产线是进入客户供应体系并开展深入合作的重要条件之一；同时 AI 电源订单具有单体金额大、落地节奏集中的特点，要求公司具备充足的产能储

	备和转换能力。因此公司的产能建设节奏适度超前于订单节奏，公司已在国内外统筹规划了多个产能新布局，这是把握行业机会的必要前置投入；价格方面，公司的核心应对策略是始终保持技术和产品迭代速度领先，确保在行业竞争中处于第一梯队，通过率先推出新一代产品获取先发优势。 **4、AC EDPP 相关产品属于新兴需求，对这块市场的整体需求，公司有什么样的展望？** 公司的 AC EDPP 补偿器专为应对高密度运算环境中 GPU 加速器所产生的电网侧电压波动设计，可实现电网侧功率波动的快速平抑。设备具备高标准户外防护等级，因此可直接部署于室外严苛工业环境。公司的 AC EDPP 补偿器可精准补偿瞬时功率冲击，稳定电网电压、抑制电压闪变，有效改善电网电能质量，提升供电稳定性。 这个产品是公司针对北美大客户数据中心建设具体实践中，深度对接开发的差异化方案，与客户的联动会非常紧密，而且每一家客户的需求都不一样，涉及的参数也不同，属于偏定制化的产品。公司产品已经对接不止一家北美 CSP 的需求，产品分别在研发和测试验证中。公司对此类产品的市场需求比较乐观，如果方案顺利通过测试，我们作为先发厂商会占据明显优势，因为里面有大量定制化技术开发、测试验证以及软件调整工作，门槛较高，很难形成多家供应商充分竞争的格局，产品需要高度匹配客户数据中心的建设要求。 **5、公司三季度经营性现金流转负且金额有所扩大，公司有哪些应对方法？** 三季度经营性现金流转负，主要系两方面原因：一是支付战略供应商履约保证金，该安排基于长期合作关系、后续将随采购合作推进相应消化；二是为匹配明年订单需求加大备货力度，存货增加较多。从公司资金安排看，其一，北美客户的商业信用环境较好，部分合作已推进部分预付款方式，回款质量持续改善；其二，公司于今年年初完成定增发行，资本金充实，目前资产负债率处于正常水平，授信充足、融资成本较低、融资渠道通畅。总体而言，公司目前现金流压力可控。
附件清单（如有）	不适用
日期	2026 年 11 月 24 日