

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

编号：2025-003

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与麦格米特 2024 年度报告网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 05 月 21 日（星期三）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：童永胜先生 首席财务官兼董事会秘书：王涛先生 独立董事：楚攀先生 保荐代表人：陈海玲女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：您好，童总公司未来三五年战略规划和目标怎么样 谢谢回复</p> <p>答：您好，公司现阶段坚持以持续扩大销售规模、提升市场占有率为第一发展目标，公司坚信更加丰富的产品与更加强大的平台是麦米电气未来长期增长的保证。未来随着更多新业务的落地与新客户的引进，公司规模效应将逐步释放。从未来中长期来看，公司高功率人工智能数据中心电源产品、新能源汽车部件产品、光储充部件及系统产品、智能家居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，预计在这四个方向上公司有关业务都将迎来较高增速的增长，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</p>

优化改善，谢谢。

2、问：您好，王总，公司研发费用是扣除了利润算在业绩里面吧

答：您好，公司研发费用是公司在研究与开发活动中所发生的各项支出，包括研发人员人工成本、研发设备、耗材、试验费用、研发相关资产折旧与摊销等费用，公司目前研发费用暂未做资本化，谢谢。

3、问：请问主要是哪些因素导致了收入增长而利润下滑的背离情况？后续有什么改善措施？

答：您好，公司在 2024 年第四季度和 2025 年第一季度收入端仍保持不错的增长（同比 20%+），但确实受到期间费用上涨、资产减值、所得税费用增加、非经常性损益下降以及毛利率下降等原因净利润有所下滑，其中影响利润最大的因素是非经常性损益与毛利率。非经常性损益方面，按照会计准则，公司在 2023 年度因多家对外股权投资公司的市场公允价值提升，确认了较大额的非经常性损益，但在 2024 年此部分确认较少，所以造成同比下降的情况，但非经常性损益的产生与公司主业经营情况与无关，所以公司扣非归母净利润水平更能客观反映公司实际经营情况，公司 2024 年度扣非净利仍然保持增长。毛利率方面，一部分原因是公司新能源汽车业务在去年年底及今年一季度开始放量翻倍增长，因行业竞争格局问题本身新能源汽车业务毛利率较低，所以相关营收增长稀释了公司的整体毛利率水平；另外一部分原因是公司家电业务因市场竞争加剧，在部分新品定价策略上，公司暂时主动调低毛利率以为了争取后续更多的市场份额；后续随着相关产品销售规模的提升，预计平台成本管控工作成果将会逐步显现，毛利率将有一定优化空间。此外，公司业务众多，因不同业务发展阶段不同，部分业务尚不具备规模，随着未来各类产品逐步规模化，公司盈利水平将逐步改善，谢谢。

4、问：童总你好，我想问一下 AI 电源这块的业务，为什么

定增交流会和 429 的交流会，对 AI 电源业务前后表述差异那么大？公司这么高研发的投入目前 AI 电源国内国外市场有没有转化成为实际的订单呢？

答：您好，公司目前服务器电源业务进展顺利，目前已推出 Power Shelf、BBU Shelf、Power Capacitor Shelf、800V/570kW Side Rack 等一系列产品。目前，公司正加大力度与国内外各大行业客户持续对接中，在公司产品的认可度及客户合作需求的确认上，均取得了积极进展，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。公司经过多年的重点研发投入与技术布局，现已具备高功率高效率服务器电源模块及系统解决方案的技术水平与供应能力，公司对该业务未来的发展寄予厚望。公司也坚信在新兴行业需求爆发前夕及外部环境不确定性加剧的竞争环境下，唯有不断夯实平台基础且具备持续技术创新能力的公司，方能敏捷响应行业前沿需求，快速完成产品更新迭代，构筑技术平台护城河，以差异化优势抢占未来市场先机。人工智能大时代下，算力需求激增与技术创新驱动全球 AIDC 升级，国内国外均有巨量市场需求，基于目前的客户需求对接情况，公司将持续加大研发投入，推动在该领域的技术和产品的发展。公司始终对人工智能数据中心硬件建设的行业发展前景及公司相关电源业务的未来发展保持充足信心，请广大投资者切勿被市场传闻所引导，以公司官方发布的公告及投资者关系活动记录表内容为准，谢谢。

5、问：董总你好，想问一下英伟达和维谛发 800v hv-dc 规划，公司的 800v HV-DC 方案是否在行业内处于领先地位？

答：您好，公司目前已推出 800V/570kW Side Rack 产品，并且已在今年 3 月的行业展会上展出，该产品可 800V 直流输出，采用一体化设计，集成基带单元和功率转换系统功能，确保快速动态响应，以减少转换环节，降低能耗，支持数据中心的绿色和可持续发展，兼容未来 GPU 需求，专为下一代 AI 计算设计，谢谢。

6、问：董事长的口径是二季度会有 ai 服务器电源订单，现

在马上 3 季度了，请问合同签订没

答：您好，公司与下游客户在谈的具体合作细节涉及商业机密不方便做准确的预测与透露，希望大家能持续关注公司未来长期发展。关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

7、问：最近 vrt 和英飞凌都官宣和英伟达合作 hdvc，请问是不是麦格米特的质量达不到要求？

答：您好，公司目前已推出 800V/570kW Side Rack 产品，并且已在今年 3 月的行业展会上展出，该产品可 800V 直流输出，采用一体化设计，集成基带单元和功率转换系统功能，确保快速动态响应，以减少转换环节，降低能耗，支持数据中心的绿色和可持续发展，兼容未来 GPU 需求，专为下一代 AI 计算设计，谢谢。

8、问：现在市场对于董事长两次截然不同的对于 ai 服务器电源的市场和前景表示极大的忧心，股价是极少数没有回到关税缺口的公司，请问公司如何采取补救措施

答：您好，公司目前服务器电源业务进展顺利，目前已推出 Power Shelf、BBU Shelf、Power Capacitor Shelf、800V/570kW Side Rack 等一系列产品。目前，公司正加大力度与国内外各大行业客户持续对接中，在公司产品的认可度及客户合作需求的确认上，均取得了积极进展，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。公司经过多年的重点研发投入与技术布局，现已具备高功率高效率服务器电源模块及系统解决方案的技术水平与供应能力，公司对该业务未来的发展寄予厚望。公司也坚信在新兴行业需求爆发前夕及外部环境不确定性加剧的竞争环境下，唯有不断夯实平台基础且具备持续技术创新能力的公司，方能敏捷响应行业前沿需求，快速完成产品更新迭代，构筑技术平台护城河，以差异化优势抢占未来市场先机。人工智能大时代下，算力需求激增与技术创新驱动全球 AIDC 升级，国内国外均有巨

量市场需求，基于目前的客户需求对接情况，公司将持续加大研发投入，推动在该领域的技术和产品的发展。公司始终对人工智能数据中心硬件建设的行业发展前景及公司相关电源业务的未来发展保持充足信心，请广大投资者切勿被市场传闻所引导，以公司官方发布的公告及投资者关系活动记录表内容为准，谢谢。

9、问：公司在互动易平台说的持续对接和积极进展是指合同已经签订了吗

答：您好，公司与下游客户在谈的具体合作细节涉及商业机密不方便做准确的预测与透露，希望大家能持续关注公司未来长期发展。关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

10、问：请问公司针对国内服务器电源市场开拓有哪些举措？目前取得哪些进展？谢谢

答：您好，公司目前服务器电源业务进展顺利，已推出 Power Shelf、BBU Shelf、Power Capacitor Shelf、800V/570kW Side Rack 等一系列产品。目前，公司作为行业内少数已具备高功率高效率服务器电源模块及系统解决方案的技术水平与供应能力的供应商，正加大力度与国内外全行业、各大客户持续对接中，在公司产品的认可度及客户合作需求的确认上，均取得了积极进展，谢谢。

11、问：请问泰国、印度、美国产能占比有多少？三个地区分布生产哪些产品为主？定增建厂的前期准备（如：土地、许可）等进展情况如何？谢谢

答：您好，公司目前泰国一期产能正在量产前准备阶段，后续公司海外产能也将以泰国为重点展开扩建计划，目前定增项目涉及用地事宜，及本项目中国企业境外投资（ODI）备案手续，公司均正在积极与各有关部门沟通办理，持续推进相关工作流程，谢谢。

12、问：童总请问 800vhvdc 电源进入英伟达供应链了吗

答：您好，公司目前已推出 800V/570kW Side Rack 产品，并且已在今年 3 月的全球行业展会上展出，该产品可 800V 直流输出，采用一体化设计，集成基带单元和功率转换系统功能，确保快速动态响应，以减少转换环节，降低能耗，支持数据中心的绿色和可持续发展，兼容未来 GPU 需求，专为下一代 AI 计算设计，谢谢。

13、问：目前服务器电源有没有开始量产出货

答：您好，公司与下游客户在谈的具体合作细节涉及商业机密不方便做准确的预测与透露，希望大家能持续关注公司未来长期发展。关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

14、问：近期股价为何接连下跌？

答：您好，二级市场股价波动通常受多方面因素影响，目前公司经营一切正常，谢谢。

15、问：请问王总目前 mm 的公司的 AI 电源切入了那些供应链，下一步产能及销量预期如何，谢谢

答：您好，公司目前服务器电源业务进展顺利，已推出 Power Shelf、BBU Shelf、Power Capacitor Shelf、800V/570kW Side Rack 等一系列产品。目前，公司作为行业内少数已具备高功率高效率服务器电源模块及系统解决方案的技术水平与供应能力的供应商，正加大力度与国内外全行业、各大客户持续对接中，在公司产品的认可度及客户合作需求的确认上，均取得了积极进展，谢谢。

16、问：您好童总，2025 年业绩、收入和利润会放量吧

答：您好，公司始终对未来发展保持充足信心，具体业绩情况请您关注公司后续发布的定期报告内容，谢谢。

17、问：公司有没有计划在印度建设智能马桶产能？

答：您好，公司目前印度产能主要配备变频家电电控相关产品，谢谢。

18、问：请问童总，美国关税政策是否会对下一步麦格米特与海外伙伴的合作关系造成重大影响，公司准备怎么应对？

答：您好，公司目前对美直接出口销售占比低，且公司后续大部分美国市场需求产品的交付地也在非美地区，故美国关税政策对公司影响十分有限。并且，公司目前在全球电源行业内的竞争力正逐年上升，公司始终对未来发展保持充足信心，谢谢。

19、问：请问公司前后几次对订单大小的口径明显变化的原因是什么？是行业趋势的变动还是关税的影响

答：您好，公司始终对未来发展保持充足信心，请广大投资者切勿被市场传闻所引导，以公司官方发布的公告及投资者关系活动记录表内容为准，谢谢。

20、问：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：您好，公司在 2024 年第四季度和 2025 年第一季度收入端仍保持不错的增长（同比 20%+），但确实受到期间费用上涨、资产减值、所得税费用增加、非经常性损益下降以及毛利率下降等原因净利润有所下滑，其中影响利润最大的因素是非经常性损益与毛利率。非经常性损益方面，按照会计准则，公司在 2023 年度因多家对外股权投资公司的市场公允价值提升，确认了较大额的非经常性损益，但在 2024 年此部分确认较少，所以造成同比下降的情况，但非经常性损益的产生与公司主业经营情况与无关，所以公司扣非归母净利润水平更能客观反映公司实际经营情况，公司 2024 年度扣非净利仍然保持增长。毛利率方面，一部分原因是公司新能源汽车业务在去年年底及今年一季度开始放量翻倍增长，因行业竞争格局问题本身新能源汽车业务毛利率较低，所以相关营收增长稀释了公司的整体毛利率水平；另外一部分原因是公司家电业务因市场竞争加剧，在部分新品定价策略上，公司暂

时主动调低毛利率以为了争取后续更多的市场份额；后续随着相关产品销售规模的提升，预计平台成本管控工作成果将会逐步显现，毛利率将有一定优化空间。此外，公司业务众多，因不同业务发展阶段不同，部分业务尚不具备规模，随着未来各类产品逐步规模化，公司盈利水平将逐步改善，谢谢。

21、问：请问王总，定增的资金后续准备如何分配，主要用于哪类电源扩产，扩产后是否能满足订单需求？

答：您好，从未来中长期来看，公司高功率人工智能数据中心电源产品、新能源汽车部件产品、光储充部件及系统产品、智能家居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，预计在这四个方向上公司有关业务都将迎来较高增速的增长。公司现有生产能力难以充分满足未来快速增长的市场需求。为此，公司亟需扩大主要产品线的产能储备，优化产能结构，以满足快速增长的全球市场需求，并为持续的市场拓展提供产能支持。公司本次定增项目以长沙和泰国两地为投资重点开展建设，关于公司具体的募集资金投向计划以及募投项目的建设预期，请您查看公司于 2025 年 3 月 29 日公告的《2025 年度向特定对象发行 A 股股票预案》，谢谢。

22、问：童博好！公司有希望成为电气产品领域平台型公司的野心，这非常让人钦佩。想问问对成为平台型公司，贵公司有没有什么具体的战略安排和步骤，各个事业群在这个过程中各自扮演什么角色，增收不增利的事业群部分是否会阻碍平台型公司的使命和愿景，对这类事业是否会采取战略上的改变？

答：您好，公司现阶段坚持以持续扩大销售规模、提升市场占有率为第一发展目标，公司坚信更加丰富的产品与更加强大的平台是麦米电气未来长期增长的保证。未来随着更多新业务的落地与新客户的引进，公司规模化效应将逐步释放。从未来中长期来看，公司高功率人工智能数据中心电源产品、新能源汽车部件产品、光储充部件及系统产品、智能家居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，预计在这四个方向上公司有关业务都将迎来较高增速的增长，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，谢谢。

23、问：公司服务器电源业务进展是否正常？是否如二季度所说会少量放量？放量订单是否是和 n 公司的直接业务往来

答：您好，具体业绩情况请您关注公司后续发布的定期报告内容，谢谢。

24、问：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：您好，公司现阶段坚持以持续扩大销售规模、提升市场占有率为第一发展目标，公司坚信更加丰富的产品与更加强大的平台是麦米电气未来长期增长的保证。未来随着更多新业务的落地与新客户的引进，公司规模化效应将逐步释放。从未来中长期来看，公司高功率人工智能数据中心电源产品、新能源汽车部件产品、光储充部件及系统产品、智能家居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，预计在这四个方向上公司有关业务都将迎来较高增速的增长，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，谢谢。

25、问：二季度业绩是否能得到释放？

答：您好，公司始终对未来发展保持充足信心，具体业绩情况请您关注公司后续发布的定期报告内容，谢谢。

26、问：定增二季度是否能完成？

答：您好，公司本次定增项目已通过 2025 年第二次临时股东

大会审议通过，目前有关工作正持续有序开展中，后续如有达到披露标准的项目进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请您留意后续公告，谢谢。

27、问：定增二季度是否能完成？

答：您好，公司本次定增项目已通过 2025 年第二次临时股东大会审议通过，目前有关工作正持续有序开展中，后续如有达到披露标准的项目进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请您留意后续公告，谢谢。

28、问：请问是否有在手国内外服务器电源订单，是否开始生产？

答：您好，关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

29、问：很多网友现在给您：“马桶大王”的称号，您有没有信心把马桶事业做成全球最大

答：您好，从未来中长期来看，公司高功率人工智能数据中心电源产品、新能源汽车部件产品、光储充部件及系统产品、智能家居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，预计在这四个方向上公司有关业务都将迎来较高增速的增长，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，谢谢。

30、问：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

答：您好，关于公司所处行业的情况，以及公司报告期内的业务进展情况，请您查看公司于 4 月 29 日发布的《2024 年年度报告》第三节“管理层讨论与分析”，谢谢。

31、问：麦格米特与英伟达在 NVL72 服务器首批电源订单中

斩获超 3000 组 Power 3 订单，约占总量 20%，是确定的吗？

答：您好，公司始终对人工智能数据中心硬件建设的行业发展前景及公司相关电源业务的未来发展保持充足信心。公司与下游客户在谈的具体合作细节涉及商业机密不方便做准确的预测与透露，希望大家能持续关注公司未来长期发展。关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

32、问：请问王总，目前公司 2025 年第二季度的营收和利润预测环比一季度是否增长，增长的比率大概是多少？同时。公司海外业务方面目前的进展如何？对公司未来一年的影响有多大？

答：您好，具体业绩情况请您关注公司后续发布的定期报告内容，谢谢。

33、问：公司目前定增的进度如何？是否能在今年上半年完成？

答：您好，公司本次定增项目已通过 2025 年第二次临时股东大会审议通过，目前有关工作正持续有序开展中，后续如有达到披露标准的项目进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请您留意后续公告，谢谢。

34、问：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：您好，关于公司所处行业的情况，以及公司报告期内的业务进展情况，请您查看公司于 4 月 29 日发布的《2024 年年度报告》第三节“管理层讨论与分析”，谢谢。

35、问：请问一下 A 股绝大多数股票都已经收复了 4.7 以来的跌幅。麦格米特却还没有回到 4.3 的水平甚至跌跌不休，请问怎么看？

答：您好，二级市场股价波动通常受多方面因素影响，目前公司经营一切正常，谢谢。

36、问：咱们公司的主业到底是不是卖马桶的？

答：您好，公司目前业务及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，谢谢。

37、问：目前是否有服务器电源在手订单？

答：您好，关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

38、问：请问贵公司对 25 年服务器电源收入预期是多少

答：您好，公司与下游客户在谈的具体合作细节涉及商业机密不方便做准确的预测与透露，希望大家能持续关注公司未来长期发展。关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

39、问：贵公司，与英伟达的电源合作将对公司第二季度经营产生多大的影响？

答：您好，具体业绩情况请您关注公司后续发布的定期报告内容，谢谢。

40、问：请问童董事长，贵公司和英伟达的订单到现在金额有多少，今年预计能达到多少？

答：您好，公司与下游客户在谈的具体合作细节涉及商业机密不方便做准确的预测与透露，希望大家能持续关注公司未来长期发展。关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

41、问：童总，您好！近期有消息指出维谛技术与英伟达合作计划在 2026 年推出 800 VDC 产品，在台湾电脑展上可以注意到贵公司已有相关的样品展示，请问和英伟达后续是否有合作可能？

答：您好，公司目前已推出 800V/570kW Side Rack 产品，并且已在今年 3 月的全球行业展会上展出，该产品可支持 800V 直流输出，采用一体化设计，集成基带单元和功率转换系统功能，确保快速动态响应，以减少转换环节，降低能耗，支持数据中心的绿色和可持续发展，兼容未来 GPU 需求，专为下一代 AI 计算设计，谢谢。

42、问：公司 2024 年一季度扣非净利实现双增，但营收增速为近年同期较低水平。请问当前六大业务板块中，哪些领域对二季度业绩反弹贡献预期最大？新能源车或网络通信等重点投入方向是否已显现成效？

答：您好，公司在 2025 年第一季度收入端仍保持不错的增长（同比 26%+），二季度公司具体业绩情况请您关注公司后续发布的定期报告内容，谢谢。

43、问：请问董事长为何对服务器电源业务份额部分三缄其口，在定增需要后又抛出 2025 年仅有 5 亿业绩的话语，实际预期是多少，何时会有实际订单，泰国工厂定增的必要性，对公司市值维护将采取哪些手段，

答：您好，公司目前服务器电源业务进展顺利，目前已推出 Power Shelf、BBU Shelf、Power Capacitor Shelf、800V/570kW Side Rack 等一系列产品。目前，公司正加大力度与国内外各大行业客户持续对接中，在公司产品的认可度及客户合作需求的确认上，均取得了积极进展，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。公司经过多年的重点研发投入与技术布局，现已具备高功率高效率服务器电源模块及系统解决方案的技术水平与供应能力，公司对该业务未来的发展寄予厚望。公司也坚信在新兴行业需求爆发前夕及外部环境不确定性加剧的竞争环境下，唯有不断夯实平台基础且具备持续技术创新能力的公司，方能敏捷响应行业前沿需求，快速完成产品更新迭代，构筑技术平台护城河，以差异化优势抢占未来市场先机。人工智能大时代下，

算力需求激增与技术创新驱动全球 AIDC 升级，国内国外均有巨量市场需求，基于目前的客户需求对接情况，公司将持续加大研发投入，推动在该领域的技术和产品的发展。公司始终对人工智能数据中心硬件建设的行业发展前景及公司相关电源业务的未来发展保持充足信心，请广大投资者切勿被市场传闻所引导，以公司官方发布的公告及投资者关系活动记录表内容为准。关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

44、问：管理层曾提及“业绩预期拉到 2027 年”的市场传闻。能否具体说明未来三年各业务线的增长目标及资源配置计划？研发投入占比会否继续提升？

答：您好，公司现阶段坚持以持续扩大销售规模、提升市场占有率为第一发展目标，公司坚信更加丰富的产品与更加强大的平台是麦米电气未来长期增长的保证。未来随着更多新业务的落地与新客户的引进，公司规模化效应将逐步释放。从未来中长期来看，公司高功率人工智能数据中心电源产品、新能源汽车部件产品、光储充部件及系统产品、智能家居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，预计在这四个方向上公司有关业务都将迎来较高增速的增长，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，谢谢。

45、问：公司近年频繁通过线上说明会与投资者互动。是否会考虑增加披露频次或细化业务分项数据，以增强透明度？

答：您好，关于公司的经营情况详情、未来展望与各项业务数据，公司发布的定期报告内均有详细阐述，烦请关注查阅，谢谢。

46、问：公司预计何时会有 AI 服务器电源订单的量产交付，今年预估总量是多少

答：您好，关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

47、问：NV 订单什么时间体现业绩

答：您好，关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

48、问：目前公司跟英伟达的合作是什么样的状态，英伟达 gb300 有合作或者谈过吗

答：您好，公司目前服务器电源业务进展顺利，目前已推出 Power Shelf、BBU Shelf、Power Capacitor Shelf、800V/570kW Side Rack 等一系列产品。目前，公司正加大力度与国内外各大行业客户持续对接中，在公司产品的认可度及客户合作需求的确认上，均取得了积极进展，谢谢。

49、问：随着英伟达 gb 200 及 gb 300 足逐步放量 公司服务器电源出货形势是否乐观？公司大约份额占比 谢谢童博！

答：您好，公司目前服务器电源业务进展顺利，目前已推出 Power Shelf、BBU Shelf、Power Capacitor Shelf、800V/570kW Side Rack 等一系列产品。目前，公司正加大力度与国内外各大行业客户持续对接中，在公司产品的认可度及客户合作需求的确认上，均取得了积极进展，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。公司经过多年的重点研发投入与技术布局，现已具备高功率高效率服务器电源模块及系统解决方案的技术水平与供应能力，公司对该业务未来的发展寄予厚望。公司也坚信在新兴行业需求爆发前夕及外部环境不确定性加剧的竞争环境下，唯有不断夯实平台基础且具备持续技术创新能力的公司，方能敏捷响应行业前沿需求，快速完成产品更新迭代，构筑技术平

台护城河，以差异化优势抢占未来市场先机。人工智能大时代下，算力需求激增与技术创新驱动全球 AIDC 升级，国内国外均有巨量市场需求，基于目前的客户需求对接情况，公司始终对服务器电源未来的发展保持充分信心，公司将持续加大研发投入，推动在该领域的技术和产品的发展。公司与下游客户在谈的具体合作细节涉及商业机密不方便做准确的预测与透露，希望大家能持续关注公司未来长期发展。关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

50、问：麦格上市以来股价一直都是暴涨暴跌，很多是我们预期指引非常模糊，披露预期，最后又完不成，能不能学学汇川技术，尽可能披露项目进展，消除我们和机构的信息差异

答：您好，二级市场股价波动通常受多方面因素影响，目前公司经营一切正常，关于公司重点项目的进展情况，后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及业务进展，公司将按相关规定以公告形式披露，请以公司后续公告内容为准，谢谢。

51、问：公司有没有考虑过用自有资金进行股票回购，以此提振二级市场价格？

答：您好，感谢您的建议，公司后续如有相关回购计划将通过公告形式披露，谢谢。

52、问：请问公司净利润与营收增长背离的主要原因是什么？是原材料成本上升、研发投入增加、海外市场利润率压力，还是新能源及轨道交通板块拖累？公司计划采取哪些具体措施改善盈利能力？例如是否会通过优化产品结构或控制费用支出？

答：您好，公司在 2024 年第四季度和 2025 年第一季度收入端仍保持不错的增长（同比 20%+），但确实受到期间费用上涨、资产减值、所得税费用增加、非经常性损益下降以及毛利率下降等原因净利润有所下滑，其中影响利润最大的因素是非经常性损益与毛利率。非经常性损益方面，按照会计准则，公司在 2023 年

度因多家对外股权投资公司的市场公允价值提升，确认了较大额的非经常性损益，但在 2024 年此部分确认较少，所以造成同比下降的情况，但非经常性损益的产生与公司主业经营情况与无关，所以公司扣非归母净利润水平更能客观反映公司实际经营情况，公司 2024 年度扣非净利仍然保持增长。毛利率方面，一部分原因是公司新能源汽车业务在去年年底及今年一季度开始放量翻倍增长，因行业竞争格局问题本身新能源汽车业务毛利率较低，所以相关营收增长稀释了公司的整体毛利率水平；另外一部分原因是公司家电业务因市场竞争加剧，在部分新品定价策略上，公司暂时主动调低毛利率以为了争取后续更多的市场份额；后续随着相关产品销售规模的提升，预计平台成本管控工作成果将会逐步显现，毛利率将有一定优化空间。此外，公司业务众多，因不同业务发展阶段不同，部分业务尚不具备规模，随着未来各类产品逐步规模化，公司盈利水平将逐步改善，谢谢。

53、问：当前行业需求（尤其是新能源汽车、AI 服务器电源等细分领域）是否足以支撑新增产能的消化？若未来市场增速放缓（如全球贸易摩擦加剧或下游需求周期性波动），公司如何平衡产能利用率与资本开支压力？此外，2024 年海外营收占比达 42%，在地缘政治风险加剧的背景下，公司是否会优先通过优化现有产能（如提升智能制造效率）而非扩张来应对需求？

答：您好，从未来中长期来看，公司高功率人工智能数据中心电源产品、新能源汽车部件产品、光储充部件及系统产品、智能家居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，预计在这四个方向上公司有关业务都将迎来较高增速的增长。所以，公司现有生产能力仅能支持未来 3 年内的营收增长预期，为了充分满足公司未来 3 年后的持续营收规模扩张需求，公司亟需在目前阶段就开始做产能筹划及建设准备等相关工作，以扩大未来公司主要产品线的产能储备，优化产能结构，满足快速增长的全球市场需求，并为持续

	<p>的市场拓展提供产能支持。谢谢。</p> <p>54、问：在持续高研发投入的背景下，麦格米特如何量化核心技术的商业化转化效率？例如，AI 服务器电源、新能源汽车车载充电机等新兴业务的技术壁垒是否已形成显著竞争优势？针对短期内研发费用对利润的拖累，公司是否会调整研发方向（如聚焦可快速量产的技术），或通过合作（如与车企深度绑定）加速技术变现？</p> <p>答：您好，在新兴行业需求爆发前夕及外部环境不确定性加剧的竞争环境下，唯有不断夯实平台基础且具备持续技术创新能力的公司，方能敏捷响应行业前沿需求，快速完成产品更新迭代，构筑技术平台护城河，以差异化优势抢占未来市场先机。公司多年持续贯彻高强度研发投入的经营理念，目前已在行业前瞻技术储备、研发平台协同、跨行业技术融合共享、产品快速更新迭代等多个维度逐步展现研发实力，近年来荣获多家海内外顶尖客户的合作需求，获得了以高功率人工智能数据中心电源产品、新能源汽车部件产品、光储充部件及系统产品、智能家居产品等业务为代表的高增长业务机会。未来，公司也将继续稳健经营，保障公司营收规模与盈利能力的长期持续增长，谢谢。</p>
附件（如有）	无
日期	2025 年 05 月 21 日