证券代码：002851　　证券简称：麦格米特　　编号：2026-004

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	中银国际证券股份有限公司 中银国际控股有限公司 中信证券股份有限公司 中信建投证券股份有限公司 中泰证券股份有限公司 中欧基金管理有限公司 中国银河证券股份有限公司 中国人寿资产管理有限公司 中国人寿保险（集团）公司 中国国际金融股份有限公司 浙商证券股份有限公司 长江证券股份有限公司 长安国际信托股份有限公司 泽辉资本 广发证券股份有限公司 盈峰资本管理有限公司 易米基金管理有限公司 易方达基金管理有限公司 兴银基金管理有限责任公司 兴业证券股份有限公司 信达澳亚基金管理有限公司 鑫元基金管理有限公司 香港上海汇丰银行有限公司 西南证券股份有限公司 西部利得基金管理有限公司 武汉美阳投资管理有限公司 武汉嘉树投资管理有限公司 五矿证券有限公司 天弘基金管理有限公司 上海申银万国证券研究所有限公司 上海睿郡资产管理有限公司 上海睿沣资产管理有限公司 上海聚鸣投资管理有限公司 上海九祥资产管理有限公司 上海和谐汇一资产管理有限公司 上海禾其投资咨询有限公司 上海瀚伦私募基金管理有限公司 上海东方证券资产管理有限公司 山证（上海）资产管理有限公司 润晖投资管理香港有限公司 瑞银证券有限责任公司 融通基金管理有限公司 泉果基金管理有限公司 平安资产管理有限责任公司 平安证券股份有限公司 平安基金管理有限公司 鹏华基金管理有限公司 诺安基金管理有限公司 宁银理财有限责任公司 南京璟恒投资管理有限公司 南华基金管理有限公司 南方基金管理股份有限公司 南昌产投投资基金管理有限公司 铭基环球投资（香港）有限公司 美林（亚太）有限公司 财通证券股份有限公司 开源证券股份有限公司 金元证券股份有限公司 宏利基金管理有限公司 宏道投资 红思客资产管理（北京）有限责任公司 海通国际证券集团有限公司 国信证券股份有限公司 国投证券股份有限公司 国泰海通证券股份有限公司 国寿安保基金管理有限公司 国联民生证券股份有限公司 国联安基金管理有限公司 国金证券股份有限公司 誉辉资本管理（北京）有限责任公司 广东天贝合私募基金管理有限公司 广东惠正私募基金管理有限公司 光大证券股份有限公司 高盛（中国）证券有限责任公司 富瑞金融集团香港有限公司 富兰克林邓普顿投资（亚洲）有限公司 富达基金（香港）有限公司 方正证券股份有限公司 东亚前海证券有限责任公司 东吴证券股份有限公司 东方证券股份有限公司 淡水泉（北京）投资管理有限公司 乐盈（珠海）私募证券投资管理有限公司 博裕资本投资管理有限公司 北欧亚洲 北京泽铭投资有限公司 北京乐雪私募基金管理合伙企业（有限合伙）

	泰康养老保险股份有限公司	金鹰基金管理有限公司	宝盈基金管理有限公司
	太平洋证券股份有限公司	江苏养正私募基金有限公司	深圳市智诚海威资产管理有限公司
	华创证券有限责任公司	华源证券股份有限公司	狮城产业投资咨询（上海）有限公司
	爱建证券有限责任公司	华信金工资产管理公司	深圳市瑞园私募证券投资基金管理有限公司
	华福证券股份有限公司	华夏未来资本管理有限公司	深圳前海华杉投资管理有限公司
	华安证券股份有限公司	华西证券股份有限公司	Point72 Hong Kong Limited
	申万菱信基金管理有限公司	华泰证券股份有限公司	Harding Loevner (Asia) Limited
	WealthQuay Asset	Decent Capital	
时 间	2026 年 10 月 30 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 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 10 月 30 日（周五）15:00-16:30 召开了 2026 年三季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王涛先生对公司 2026 年三季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 年前三季度，公司实现营业收入 90.36 亿元，较上年同期上升 33.05%；实现归属于上市公司股东的净利润 46,206.72 万元，较上年同期上升 117.32%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 10,430.60 万元，较上年同期下降 10.56%。2026 年第三季度，公司实现营业收入 29.75 亿元，较上年同期上升 40.48%；实现归属于上市公司股东的净利润 20,999.68 万元，较上年同期上升 438.04%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-1,388.55 万元，较上年同期上升 42.84%。 公司前三季度收入增长主要由电源板块驱动，电源业务增速显著高于其他板块，很快会成为公司第一大业务。扣非归母净利润有所下滑，主要是几个因素叠加：一方面原材料采购成本上涨逐步体现在报表里，产品销售调价存在滞后，使得当期毛利率承压；另一方面存货、应收规模增加带来较大减值损失；同时还有汇率波动带来的汇兑损失，叠加公司研发及相关配套投入。现阶段公司仍需要坚定不移地进行		

	战略性投入，把握 AI 电源的历史性行业机会，继续做大规模以及提升行业影响力。 **二、 提问及回复：** **1、公司三季度收入中 AI 电源大概是什么量级？是否看到客户交付出现递延的情况？** 现阶段公司暂不对 AI 电源业务做单独的拆分统计，自一季度开始批量发货后，交付逐步爬坡，目前订单充足。北美 AI 基建项目的进度波动早有发生，核心原因在于数据中心配套的基础设施，包括电、水、土建等因素影响，每个项目都有自身特点，不能一概而论。因此不宜笼统判定 AI 项目整体普遍延迟，进度情况需要按单个项目去具体看待。 **2、三季度存货环比增加较多，其中与 AI 相关的占比大概是多少？拆分来看增加较多的是原材料类还是产成品类？公司目前的备库是基于明确的客户订单，还是根据框架协议，或是公司自己主动做的战略性备货动作？** 各个业务板块存货均有所增长，从结构占比来看，AI 电源相关存货增量是主要部分，和对应收入的增幅比例基本匹配。公司会结合当前物料供需紧张的现状，以及各产品线明年的市场预期动态调整。总体对明年 AI 电源的预期高，但也会把控备货节奏，长周期物料早点下单，短周期物料晚点下单。 目前主要的准备肯定还是以原材料为主。公司备货模式一直是根据客户订单并结合需求预测。一方面在手订单持续落地；另一方面，我们跟每个客户深度对接，从需求沟通到测试验收全流程，对项目推进节奏会形成自己的判断。如果预测已经大体有框架，即使订单还没有下来，公司也会对长周期物料进行准备工作。这是历年来公司其他产品也一贯采用的做法。 **3、海外 AI 客户方面的产品布局和订单情况有哪些变化？** 我们站在产业界的角度，完全没有看到需求的下滑，需求的旺盛是非常清晰的。与部分中国台湾省同行公司相比，我们在前两代产品上起步时间偏晚，但一直在持续追赶，在 Vera Rubin 这一代产品上已实现了研发进度的追平，目前正同步和客户洽谈订单以及后续的需求规划。在市场端，公司近几年做了很多工作，到目前为止在北美和国内已覆盖绝大多数行业内的主流 CSP 和 ODM 客户，市场进展整体符合预期。从前期技术对接、产品开发、验证测试，再到拿单、批量发货，本身就存在一个过程。物料采购、上线生产、产能布局，我们都是跟着客户和产品验证进度逐

	步加码，动态调整及扩充产能方案。公司内部沟通机制也比较高频，固定每半月一次例会，一旦出现新的关键信息随时组织专项研讨。 **4、OCP 大会上对解决电网侧电压波动的动态补偿产品的关注度在上升，公司如何看待这个产品后续的需求？** 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 AI 电源增长前景如何？在 Vera Rubin 市场上的市占率相对 GB300 而言可以达到多少？** 由于与客户签有保密协议，不便披露具体细节。公司 GB300 产品产能不断爬坡，订单充足。Vera Rubin 相关产品我们和同行同步推出、同步对接客户，公司也在推进首批项目的订单，争取能够尽早落地，期待明年能够拿到不错的市场份额。公司判断，GB300 到 Vera Rubin 是一个逐步迭代的过程，两种方案会在相当长时间内并存，而不是简单的替换关系。公司 GB300 业务还在持续爬坡、持续获取新订单，加上其他产品的对接，明年公司 AI 电源板块整体收入有望实现大幅增长。公司的愿景是成为全球 AI 算力基础设施与电气化解决方案的核心基石，这几年公司已构建起覆盖电网输入→稳压补偿→不间断供电→高压转换→机架配电→GPU 终端的全栈产品矩阵，且已逐步完善“模块——机架——整柜”一体化供电方案，可覆盖兆瓦级 AI 电力需求。AI 算力建设是一个很长的产业周期，供电产品在 AI 建设实践中，不断派生出新的需求和迭代提升的机会，公司计划在未来几年持续加大投入，夯实技术与产品能力，实现从跟随者向领先者的转变。 **6、OCP 大会上公司受邀与英伟达做液冷电源分享，除了液冷电源之外，公司还有哪些下一代的创新型技术在储备和布局，目前进展如何？** 公司针对 AI 算力电源的机遇，覆盖从电网侧 35kV 到芯片端 0.8V 驱动全链路的电能转换产品，按全栈自研的思路布局研发投入，已构建起覆盖电网输入→稳压补

	偿→不间断供电→高压转换→机架配电→GPU 终端的产品矩阵，且已逐步完善“模块——机架——整柜”一体化供电方案。围绕 Vera Rubin 以及 GB200、GB300 不同功率平台，以及后续 Power Rack 及 SST 的发展，对应产品有的在研发、有的已经推出、部分开始供货，风冷与液冷电源方案均在逐步推进中。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。公司将坚定不移地持续深耕数据中心电源国内和国外市场，不断推进有关产品的创新型技术突破与全球化市场导入，尽快推动公司相关产业批量销售规模再上台阶。 **7、行业里提到 800V 延后，公司管理层如何看待 800V 的演进路线？是否感觉到 800V 行业变化以及渗透率提升的变化？** 我们之前也提到，800V 和 SST 技术的大规模落地不会一蹴而就，这是技术演进的客观规律。我们判断，明年甚至后年，GB200/GB300 平台和 Vera Rubin 平台仍将是市场需求主力，800V 会持续做局部试点布点，并逐步推广，但大批量规模化落地还需要时间。因为其落地节奏受器件配套、工艺成熟度、安规认证等多重条件约束。公司已逐步完善“模块——机架——整柜”一体化供电方案，只要算力增长带动的大功率需求核心趋势不变，无论 800V 落地快慢，公司都能充分受益。客户需求是多元化的，不宜简单理解为 800V、SST 直接全盘替代上一代方案，迭代是渐进、多路线并行的。 **8、公司一直有一块储能业务，在 AI 高速增长的背景下，公司储能业务现在的定位和取舍是怎样的？** 储能充电赛道竞争激烈、内卷程度较高。公司业务布局多元，在储能业务上会主动做取舍，优先承接盈利性好、优质客户的项目，主动放弃不具备收益空间的订单。伴随 AI 产业快速增长，公司在储能方面的技术，也非常有效地迁移到 AI 相关的电能补偿产品中。现阶段储能业务依旧保持增长，重心放在海外市场以及核心大客户。一方面，储能长期的技术积淀让公司在电能补偿、算法控制、多电压平台的技术可以高效迁移，支撑我们快速开发 AI 电源产品，抓住 AI 算力电源机遇；另一方面，AI 业务的高速发展，反过来也带动储能业务在 AI 应用的良性迭代发展。储能、充电多年积累的全功率段、全系列软硬件全链条布局，是公司切入 AI 全栈电源业务扎实的技术底座之一。

附件清单（如有）	不适用
日期	2026 年 10 月 30 日