证券代码：002851 证券简称：麦格米特 公告编号：2026-025

深圳麦格米特电气股份有限公司 2025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为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.3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	辛慧云	
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

（一）公司主要业务和产品情况

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化产品与解决方案提供商，目前已成为电源产品、新能源及轨道交通部件、智能家电电控产品、工业自动化、智能装备、精密连接领域的国内知名供应商，产品广泛应用于通信、数据中心、医疗、可再生能源应用、新能源汽车、轨道交通、家用及商业显示、变频家电、智能卫浴、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。近年来，公司聚焦资源向AI数据中心供电系统领域进行全面投入，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，公司产品主要包括电源产品、新能源及轨道交通部件、智能家电电控产品、工业自动化、智能装备、精密连接六大类。其中，电源产品主要细分产品包括通信及数据中心电源等网络电源产品、医疗电源、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、液压悬架系统及部件、分布式电驱等；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；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。

（二）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。2025年，公司实现营业收入94.03亿元，较上年同期上升15.05%；实现营业利润22,770.90万元，较上年同期下降50.10%；实现归属于上市公司股东的净利润14,575.23万元，较上年同期下降66.58%。

报告期内，在行业竞争形势持续恶化的大环境下，公司面临逐步增加的成本压力，经营毛利率和利润率有所受损。在营业收入方面，仅变频家电业务因受到外部环境影响全年收入不及预期，公司其他业务依然均实现较好增长，除变频家电业务以外，2025年公司其他业务合计销售收入增长率为28.28%。2025年，公司整体稳健经营，主营业务营业总收入保持增长，经营规模逐步扩大，多业务多产品取得阶段性进展，经营韧性与抗风险能力进一步增强。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，资产结构和盈利模式也未发生重要变化。此外，公司近年来不断进行外延扩张，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，2025年，公司研发费用11.22亿元，同比增长14.05%，占销售收入的11.94%。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，使公司在以AI数据中心电源为首的各项行业领域中逐步积累起研发体系优势，为公司未来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。2025年，以数据中心通用及AI服务器电源及系统产品，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、车载制氧机等为主的新型业务拓展顺利，并取得了预期成果；公司在光储充、智能卫浴、新能源汽车、智能电网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，公司将继续重点聚焦于AI数据中心电源、新能源汽车、光储充和智能家电四大方向，加速技术迭代，超前布局技术预研。

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，数据中心电源管理系统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。公司研发打磨技术，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，目前已在网络电源、医疗电源、商显电源、LED电源、OA电源、轨道交通、光储充、变频家电、智能卫浴、工业自动化、智能焊机等领域具备相应海外市场认证与资质。2025年，公司业务进一步向海外市场拓展，实现直接海外收入27.93亿元，同比去年同期增长4.39%。2025年，公司直接海外收入占销售总收入比例为29.70%，另实现了占销售总收入比例约9%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）合计近40%，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）电源产品

2025年，公司电源产品销售收入26.80亿元，同比增长13.88%，占公司营业收入的28.50%。公司电源业务主要包括通信及数据中心电源等网络电源产品、医疗电源、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。商显电源继续保持行业头部、业务发展持续稳步向前；公司日本OA市场开拓成果初显，OA电源2025年增势较好，核心客户项目进展顺利，逐步进入批量订单交付期，并且与日系大客户合作关系的进一步加深，也为未来持续增长提供了保障。工业电源因项目的高度定制化，客户粘性强，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，在研项目及对接需求充分，在本报告期内实现较好增长，未来供应份额提升的潜力也较大，期待后续项目与订单的逐步落地交付。报告期内，公司光储充业务持续稳步开展，在手项目进展顺利，并且公司2025年在便携储能、家庭储能等领域中的新客户拓展也取得重要突破，陆续开始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。

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，创新性推出车载制氧机相关产品，定制研发无油涡旋压缩机及车机互联智能控制，打造轻音、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，并已逐步获得头部车企定点，预计后续将迎来较大的市场增量空间。

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，经过多年的产品与商务积累，自2025年下半年起，公司服务器定制电源项目陆续从研发期进入交付期，客户订单增长较快，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，公司逐步在全球数据中心行业中崭露头角，作为目前少数具备高功率高效率数据中心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，公司在数据中心电源领域已成为英伟达（NVIDIA Corporation）指定的数据中心推荐提供商之一，公司正积极参与英伟达Blackwell及Vera Rubin系列架构数据中心电源系统及高压直流供电方案的创新设计与生态建设。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数据中心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。所以，在英伟达体系之外，全球AI数据中心算力建设所产生的供电需求皆是公司在此行业深耕发展的业务目标范围，客户群体明确且需求庞大，公司凭借着现有高端产品线的先发技术优势、快速的研发响应能力、高效的技术平台协同能力和扎实的产品转化能力，已陆续深入多家国内外大型云厂商供应链，为其提供定制化的芯片服务器系统配套电源开发与供应服务，各定制化项目进展均良好，预计未来随着全球定制化市场需求的进一步扩张，公司将收获更多的市场机会与销售份额。

相较于传统低功率电源领域存在的同质化竞争与价格内卷，AI数据中心电源行业呈现出显著差异化的竞争格局，该领域对企业的综合能力提出严苛要求，不仅需要深厚的电力电子技术积累、高性能产品研发实力，还需具备快速响应的迭代能力、深度定制化开发能力、成熟的技术平台支撑以及稳定可靠的供应链配套保障能力，属于多维度、体系化、跨学科的综合竞争。同时，行业具备研发投入大、投入产出周期长的特点，下游核心客户的合作关系构建与信任积累亦需长期验证与沉淀，由此形成了较高的行业准入壁垒。现阶段具备全球市场竞争力的参与者数量有限，行业格局高度集中，并且此前很长一段时间被中国台湾省厂商占据绝对市场主导。但近年来，有部分中国大陆公司开始参与进AI配套硬件产业的竞争队列并逐渐崭露头角，其中，公司作为目前少数已具备业界领先的高功率高效率高密度电源技术水平及产品研发与供应能力的大陆公司，依托大陆地区的“工程师红利”与技术积累加速全球化布局，逐步打破台湾电源厂商在此高端市场的垄断。目前公司在前沿技术创新、定制化需求响应速度、多平台协同能力、高端项目量产化进度及国际化客户合作经验等各维度均实现大陆地区同行业领先，在全球行业竞争中也展现出一定的技术领先与行业卡位优势。

公司聚焦AI算力基础设施核心领域，面对未来3-5年数据中心架构的发展趋势，在电源领域目前公司已逐步完善“模块——机架——整柜”一体化供电方案，可覆盖千瓦级至兆瓦级AI电力需求。经过近年来的持续行业深耕，公司目前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，实现从电力接入到算力终端的全链路自主化产品覆盖，核心产品体系如下：

（一）电网稳压补偿系列

AC EDPP补偿器：作为电网侧核心动态补偿设备，主要作用是精准补偿IT机柜负载的动态功率波动，有效平抑负载突变带来的电网冲击，确保电网侧输入功率稳定、纯净，从源头降低电网谐波、电压波动对后端算力设备的影响，为AI算力集群提供高可靠的电力输入保障。

（二）不间断供电与备电系列

1. BESS储能电源：提供480V/380V AC电压输出，保障算力设备在电网波动、突发断电场景下的持续运行，是算力基础设施的“电力生命线”。

2. 备电支撑模块：包含Super Capacitor Shelf（超级电容架）、BBU Shelf（锂电池架）、Inverter Shelf（逆变架），与BESS协同构建毫秒级备电体系，适配AI负载快速功率波动特性，解决大模型训练/推理过程中突发断电的算力损失问题，同时实现备电能量的高效回收与复用。

（三）高压转换核心系列

1. 固态变压器（SST）：作为公司核心创新产品，直接承接电网高压输入，转换输出800VDC高压直流，转换效率超98.5%，支持兆瓦级算力集群集中供电，是800V高压直流（HVDC）架构的核心设备，大幅降低电力传输损耗，助力算力中心PUE控制在1.1以下。

2. Sidecar高压直流边柜：作为480V/380V AC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，单机架可支撑1MW+算力功率需求，可灵活配置800VDC BBU、800VDC Super Capacitor Shelf，满足数据中心定制化供电需求。

（四）机架配电与终端供电系列

1. 大功率电源架：涵盖33kW Power Shelf、110kW Power Shelf（适配GB300、Vera Rubin等高端算力场景）、800VDC-50VDC Power Shelf、Liquid Cooling Power Shelf，满足不同输入、输出电压的机架级供电需求，提供高功率密度的配电支撑。

2. 终端供电模块：包含CRPS通用冗余电源、Power Brick电源砖、PDB配电盒，实现54VDC/800VDC向GPU终端1V/0.8V的精准转换，其中Power Brick作为GPU近供核心设备，适配Blackwell、H100等主流大模型算力芯片，保障终端算力的稳定输出。

（五）数据中心监控系统

含模块监控单元、shelf监控器、机柜监控器、EMS系统管理等：可以实时监控供电链路各核心设备的运行状态，提供寿命监控，故障升级上报，保证元余设备的及时启动及现场快速运维；可以上报各模块的工作状态、储能能量状态等为系统能量调度及供配电优化提供原始数据，实现算电协同；可以提供综合的数据中心信息安全方案，保证数据传输的快速性、机密性、完整性及可用性，确保数据中心的可靠稳定运行。

AI行业的发展日新月异，全球相关硬件行业对于上下游各个环节产品的技术要求及应用标准都在不断提升中，技术路径也正在不断且快速地更新迭代中，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。公司已将AI行业视为未来十年公司发展最重要的布局方向，投入大量资源，长期坚持投入，目前已从技术预研、平台搭建、产品研发、测试认证、供应链优化、工艺品质、生产制造、商务覆盖、市场拓展等各个维度全方面重点持续投入且快速推进中，目前已形成稳定交付。受益于公司在全球AI行业的巨头供应链体系中逐步积累的前瞻的产品技术优势与优质的客户资源优势，2025年，公司已同步在全球行业内的上中下游全链条客户端做到了全面覆盖对接（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），持续推动有关工作有序开展。公司在为服务器国际头部企业长期服务的同时，国内服务器厂商对配套零部件全国产替代的趋势需求也逐步显现，为公司网络电源迎来了重要发展机遇，公司凭借近年来在海外市场实践中积累的业界领先的技术平台，迅速新推出了钛金+MCRPS全系列产品，定制化ATS等系列产品，精准匹配国内头部互联网大客户的AI GPU服务器供电需求，可广泛支持国内外的未来算力建设计划，公司已获得部分行业头部国内大型云厂商的突破与大多数服务器厂商客户的准入，后续也将持续深耕数据中心电源国产替代市场。

公司现有AI数据中心电源相关产品和积累的先进性技术平台，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。2025年报告期内，公司AI数据中心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，虽收获多个小批量的AI数据中心电源送测与试产订单，但因特定客户的定向项目交付时间要求，公司自2025年底起开始陆续有项目转入产品批量交付阶段，故2025年度报告期内公司AI数据中心电源业务暂未有对公司全年度业绩产生重大影响的财务贡献，但未来长线来看，该业务相关的市场空间极大且可持续性较强。

截至本报告披露日，在海外市场，公司已达成部分北美大客户的项目制需求批量交付，且另正与数家北美头部云厂商客户进行深入的项目化对接与新一代产品定制开发送测中，随着公司在AI电源领域的系统解决方案研发实力与产品定制化配套能力优势的进一步显现，海外市场有关项目的陆续兑现预计可带动公司未来快速实现业务规模与盈利能力的双重提升；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，预计在2026年可完成首个国内项目的批量交付，并且随着市场对供电方案技术要求的持续快速升级，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。

未来，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。后续如有达到披露标准且未涉及商业保密的信息及相关业务进展，公司将会按照相关信息披露规则以公告形式披露。

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，公司整体电源产品迎来良好的增长预期，为公司未来发展持续注入新动力。

（2）新能源及轨道交通部件

2025年，公司新能源及轨道交通部件销售收入11.45亿元，同比增长108.65%，占公司营业收入的12.18%。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、全主动智能液压悬架系统、分布式电驱等方向不断探索和突破。近年来陆续推出车载制氧机、双向电动液压泵、集成主动减震器、底盘域控制器、双主驱扭矩矢量电驱系统等全新产品。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成本压力与生存挑战。本报告期内，受益于公司自2024年以来新收到的增量客户需求及项目定点进展顺利，陆续进入产品批量交付，并且部分客户终端销量成绩亮眼，2025年公司新能源及轨道交通部件业务营收实现了翻倍的高增长。2025年，公司向市场批量供应二合一车载电源产品，累计发货100万余台。公司深耕新能源汽车电能管理、环境控制、底盘动力三大主线，致力于成为行业全域电气零部件合作伙伴。

公司新能源汽车业务未来长期增长的发展趋势及确定性已越来越清晰，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，现已与吉利、北汽新能源、零跑、长安、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由探索期进了入发展期。伴随着深厚的技术积累加持，并与公司其他行业相似产品协同联动，目前可供应产品已覆盖电源、电控、热管理制冷制热部件、悬浮系统部件、分布式动力部件、车载制氧机、连接件、车载辅助功能部件等产品，可为客户提供最全面零部件和系统解决方案，单车价值量不断提升。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。

麦格米特为轨道交通包括高铁、动车、城轨和地铁的空调设备提供电气和电子部件，部件包括电动压缩机、空调控制器、压缩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。

（3）智能家电电控产品

2025年，公司智能家电电控产品销售收入35.59亿元，同比下降4.79%，占公司营业收入的37.85%。公司智能家电电控产品融合了功率变换、逻辑控制以及变频控制技术，是家用电器实现智能化的核心部件。公司智能家电电控业务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为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。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兴领域，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难点，深度服务提供一站式电气控制解决方案。报告期内，在国内家电行业内卷竞争进一步加剧、白电市场整体零售额需求转向疲软，印度不可抗天气因素，以及同比基数效应影响较大的背景下，变频家电业务销售有所下滑，但智能卫浴业务持续增长。

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，2025年，国内家电消费市场的国补政策驱动边际效应递减，需求透支后逐步显现疲软趋势，并且价格战持续进入白热化，成本与库存压力加剧对全市场的利润挤压，行业集中度进一步提升，公司国内客户主要集中在二线企业，面临市场份额被头部品牌挤压的态势。2025年，公司凭借业务团队多年持续投入的系统级创新平台的产品力领先优势，不断拓展在头部品牌客户中的供应份额，进一步取得更多业内知名客户的高度认可。

本报告期内，公司变频家电业务受国内行业竞争格局影响较大，以印度市场为代表的海外市场，受到印度异常雨水天气的影响，自二季度起市场需求阶段性放缓，导致全年销售不及预期。但公司在印度市场的客户及占有率保持不变，公司凭借技术领先、产品多元、深化大客户合作以及全球多地区布局的优势，未来将在泰国及海外其他区域，为更多国际客户提供高效节能、不同场景的变频家电电控产品及解决方案。

公司的智能卫浴业务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，智能坐便器品类在国内市场的渗透率也正逐年上升，2025年公司智能卫浴业务实现了较好增长，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。但公司智能卫浴产品也受到市场价格竞争的影响，毛利率有所下滑。

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，加强成本管控，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，致力于扩大市场占有率，进一步满足国内外客户的未来需求。

（4）工业自动化产品

2025年，公司工业自动化产品销售收入8.77亿元，同比增长39.85%，占公司营业收入的9.33%。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、工程机械等产品。

公司销售策略上采用直销和分销两种模式。直销方面，公司持续坚持大客户，大终端的战略，深入终端客户，结合客户核心工艺需求，发挥公司行业细分的积累和优势，在3C、锂电、物流、纺织、机床、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，在产品开发过程中不断深化战略合作关系，以实现业务持续稳定增长。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，远程IO等业务增长趋势良好。液压伺服泵、编码器等相关产品也在2025年上半年实现了持续性的较好增长。

分销方面，公司重点发展渠道销售，扩大销售网络，通过公司具有竞争力的解决方案，充分与渠道相结合，延伸客户群，共同突破自动化行业市场，目前在3C，瓦楞纸包装，3C电子设备，机床，纺织，物流，电液，锂电等行业的不断深耕拓展，区域覆盖面持续扩大，提升产品的市场占有率，同比增长超过同行。

同时，公司积极开拓海外市场，海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，公司在海外市场的份额不断扩大，目前在光伏水泵变频器、电梯产品、电液产品、通用自动化等产品持续取得新的突破。

公司的研发优势为在于掌握自主可控的自动化核心技术，经过多年的深耕积累，公司持续优化迭代了变频器，伺服，直线电机，PLC控制等产品，目前研发是以平台产品为主，定制化产品为辅的产品策略，平台产品目前已推出新一代通用变频器MV800系列，伺服系统M5系列，PLC产品的MU200，MU300系列，MC8000等通用自动化产品，通过新一代平台产品的推出，极大提升了公司产品在技术方案上的市场竞争力。

公司工业自动化业务未来预计还将保持较好的增长趋势。未来公司将继续以为大客户提供优质服务为宗旨，提升自身产品力与性价比，进一步积累优质客户资源，加强合作以提升市场份额。公司将进一步关注产品细节和服务到位，加强成本管控，注重营销队伍的建设，不断加强渠道资源的建设，快速有效地服务好行业客户，不断提高产品的市占率，将自动化业务做大做强。

（5）智能装备产品

2025年，公司智能装备产品销售收入6.05亿元，同比增长30.89%，占公司营业收入的6.44%。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、智能采油电控装备等产品。2025年，国内工业生产投资需求和制造业投资需求整体增速稳健，特别是在高技术产业、设备工器具购置、“新三样”出口需求等领域表现亮眼，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。智能焊机新推出的激光焊机系列产品，已逐步取得较好的市场进展和批量交付；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品类耦合化拓展，向其销售新能源汽车电子零部件合作伙伴。

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、智能化改造浪人推进，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

2025年，公司精密连接产品销售收入4.49亿元，同比增长17.85%，占公司营业收入的4.78%。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的磁性器件供应，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，提升经营效率，改善客户结构，逐步形成规模效益，是公司在该业务的重点工作目标，未来随着平台整合工作的进一完善，预计也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，在长沙重点全面启用麦格米特全球研发中心，该中心设计建设了业界一流的研发测试中心及各类测试验证实验室数十个，为公司未来的研发体系建设和长远布局奠定了基础，武汉、西安和杭州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，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等前次募投项目正稳步建设中。为增强全球交付能力，公司在印度已实现全面本土交付，在泰国也正大力加速产能，并开始海外客户的交付工作，目前泰国自有厂房的建设正持续按计划进行中，一期厂房已建成投入使用。

2025年，面向未来数据中心供电与储能充电的双重需求叠加，公司整合了储充的高压产品部门和网络能源部门，集成新的高效电源事业部。两个业务在高压变换领域技术协同互鉴，客户交叉重叠，将为公司未来系统产品的发展奠定组织基础。

2025年，公司已计划启动新一轮基建建设周期，助力未来持续增长。公司于2025年3月28日召开第五届董事会第十六次会议、第五届监事会第十五次会议，于2025年4月14日召开2025年第二次临时股东大会，审议通过了公司向特定对象发行股票的相关议案，并于2026年2月6日完成相关上市发行。公司计划使用本次募集资金用于投向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、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强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。

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。2025年，公司新增参股公司6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1.79亿元。截至目前，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49家，累计对外股权投资金额为8.23亿元，累计获得公允价值重估收益、投资收益等合计6.72亿元，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