

麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司

2025年度董事会工作报告

各位股东：

报告期内，公司董事会严格遵守《公司法》《证券法》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规、规范性文件及监管部门的相关规定和要求，本着对全体股东负责的态度，恪尽职守、勤勉尽责，切实履行《公司章程》及股东会赋予的董事会职责，贯彻落实股东会的各项决议。2025 年度，公司董事会紧紧围绕公司发展战略，深化公司治理，坚持科学决策，有序开展各项工作，持续推动公司高质量发展。现将公司董事会 2025 年度工作情况汇报如下：

一、2025 年董事会建设情况

截止报告期末，公司董事会共有董事 12 名，其中独立董事 4 名，董事会的人数及人员构成符合法律、法规和《公司章程》的要求。各位董事能够依据《董事会议事规则》《独立董事制度》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等规定开展工作，出席董事会和股东会，勤勉尽责地履行职责和义务。公司董事通过熟悉并掌握相关法律法规，从根本上保证董事立足于维护公司和全体股东的最大利益，忠实、诚信、勤勉地履行职责。全体董事均能做到以认真负责、勤勉诚信的态度忠实履行职责。董事会下设审计委员会、提名委员会、战略与 ESG 委员会以及薪酬与考核委员会。

董事会的召集、召开程序均符合《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《公司章程》《董事会议事规则》等有关规定。

二、董事会管理成效

（一）报告期内公司从事的主要业务

公司创设至今始终秉承“集成创新”的理念，致力于通过整合优势资源，推动产业升级实现公司在先进制造领域更快发展。公司现有三个核心主营业务“数智医疗”、“智慧光学”、“智能电气”。

数智医疗聚焦数字医疗全价值链，以“远程病理诊断+人工智能辅助”为特色打造数智医疗服务商，核心依托国家卫健委中国数字病理远程诊断与质控平台（全国运行最有效的远程会诊平台之一，具备远程病理会诊、远程教育培训、远程病理诊断质控功能，覆盖全国逾 3,000 家各级医院），构建覆盖研发、制造、销售及服务的一体化生态。其产品体系含硬件（医疗显

显微镜、数字切片扫描与应用系统)、人工智能(细胞 DNA 倍体分析系统、结核杆菌自动筛查系统等)、软件(依托平台的远程服务)三类;服务模式为“线上诊断+线下服务”网络(综合性远程病理平台叠加第三方独立实验室),提供远程疑难会诊、质控管理等智慧病理全流程服务,开展“设备+试剂+软件+服务”整体解决方案。

2025 年,数智医疗聚焦病理设备耗材销售及诊断服务,全年会诊量突破 12 万例(较上一年度增长 11%),加速防筛(甲基化检测、易感基因筛查)、治疗(NGS 测序、药物组学)新项目布局并推动 7 个项目落地;初步构建东盟市场合作网络,实现出海突破;与北京智能院联合研发胃癌病理诊断垂域模型,联合潍坊市人民医院开展全国首例 5G+远程 ROSE 病理诊断(入选国家首批应用试点);DNA 倍体业务凭母公司标本数据库优势巩固老客户并开拓新医院;深化 OEM 合作提升战略客户服务响应速度。同时,数智医疗面临产品线较窄、高端扫描仪竞争力不足、缺少领军人才、集采与监管趋严等挑战,需依托先发优势、资本运作及亦庄资源,提供数智化差异化产品服务,构建可持续发展基础。

未来,公司将深化多模态病理数据分析能力,拓展“一带一路”国际合作,并响应政策导向强化基层医疗标准化建设,巩固其在智慧医疗领域的领先地位。该业务将充分利用自身的数据沉淀优势、远程病理辅助诊断平台及全自动病理样本处理系统推动中国数字病理科建设,最终实现将医疗病理诊断服务贯穿到肿瘤防筛诊治康全过程中。

智慧光学深耕智能光学设备领域,专注于光学显微镜、数码显微镜及显微图像集成系统的研发、生产与销售。核心产品涵盖智能教学、工业检测、科研医疗、科仪定制等领域,依托品牌优势以“设备+服务”模式提供智能光学设备和系统解决方案。主要产品包括生物显微镜、工业显微镜及全自动数字扫描仪,面向基础教育、高等教育、科学研究、工业和生物医疗等领域,是国内光学显微镜领域的领军企业及全球知名品牌。公司围绕既定战略,以显微光学为核心,推动微观领域设备的升级。重点发力工业精密检测领域,融入国内持续提升智能制造红利;联合高校及科研机构推进高端仪器国产化替代;稳定欧美市场优势的同时拓展“一带一路”沿线国家。保持教学领域同时,持续突破工业、科研、医疗等新场景。目标愿景则是巩固全球智能光学领域领先地位,实现技术、市场、生态协同进阶。依托全球化品牌优势(客户遍及中国大陆、西班牙、日本、德国等 109 个国家和地区,“MOTIC”为享誉世界的民族品牌),通过持续技术迭代和产学研合作,推进医疗领域、工业检测、科研领域专业精密仪器拓展,力争成为智能光学的设备与系统解决方案提供商,抢占新一轮科技革命和产业变革制高点。

2025 年,智慧光学延续“拓赛道、兴工业、追科研、稳智教”部署,围绕智能光学实行多元化战略:在巩固教育领域稳定基础上,重点向工业领域、科研和机器视觉领域发力,加快

提升中高端产品国产化替代能力，布局机器视觉下的智能工厂；坚持以显微光学业务为核心，在超视场、超景深、高分辨高速、多模式、多种光谱等方面探索，为检测提供“更宽、更清、更快”的“眼”，结合自动化“手”与人工智能“脑”，打造微观领域智能化设备（如智能清洁度分析仪、全自动全尺寸晶圆传送装置等），提供“设备+软件+服务”的系统解决方案。在“稳智教”方面，公司在互动教室领域持续迭代相关产品，推出了物理分光计和 WIFI6 互动教室等新产品，成功进入了北京大学、浙江大学、上海交通大学、首都医科大学等国内顶尖院校；在“兴工业”方面，公司超景深显微镜、大尺寸金相显微镜等产品实现了销量突破，在新能源领域成功替代了部分进口产品，成为新能源、半导体、液晶面板等国内头部企业（宁德时代、京东方等）的国产替代选择；在“追科研医疗”方面，智慧光学推出了细胞工厂、科研级倒置显微镜、高速扫描仪等高端科研医疗产品，填补了国产高端科研级设备的空白；在“拓赛道”方面，公司积极布局桌面式扫描电子显微镜、半导体检测设备等新兴产品，取得了销量突破。

未来智慧光学将“巩固常规显微镜优势、突破高端显微镜国产替代、布局机器视觉与工业检测”。其中，机器视觉与工业检测作为未来核心方向，构建多场景解决方案，聚焦高端显微镜迭代及 AI 融合深化。

智能电气专注环氧绝缘件研发与制造 30 余年，是全球为数不多具备 10kV 至 1,100kV（含中压、高压、超高压、特高压）全电压等级生产能力的制造商，稳居细分行业前列。核心业务以深耕绝缘产品研发制造为根基，联动生产智能化与全流程数字化升级，打造环氧绝缘产品完整产品链，拓展电气集成与智能化输配电业务，形成核心零部件与集成解决方案协同布局，目标是巩固高压绝缘件市场领先地位、拓展中压市场份额、战略性培育电气集成业务。其主要产品包括三相/单相盆式绝缘子、绝缘拉杆、密封端子、固封极柱、套管、支柱绝缘子等，同时拓展至磁悬浮和电气化铁路用绝缘器件领域。凭借领先技术水平和可靠质量，成为 ABB、施耐德、西门子、思源电气等国内外一流输配电设备企业的长期合作伙伴，在产销规模、技术实力和经济效益方面稳居行业第一梯队。

发展策略聚焦三方面：一是巩固绝缘件领先地位，建设高端材料实验室攻关绿色环保、智能绝缘等新型材料及组件，通过产线技改与数字化融合优化布局、淘汰落后产能，升级智能制造水平（目标人均效率提升 27%），建立海外制造基地精准匹配客户需求，深化 EHS 体系建设与绿色采购，完善质量管理体系；二是国内国际市场双轮驱动，海外以跨国企业合作为基石加强渠道建设与服务效能，国内抢抓输配电市场机遇，稳固高压份额，构建“高低搭配”产品体系，攻坚中压差异化赛道（小众开关、环保气体开关配套绝缘件）；三是发展电气集成新赛道，以上市平台为资本纽带，构建 AI 赋能的现代化电气产业链，联动亦庄产业资源推广固体绝缘

开关柜、智慧能源管理、数字配电室等业务，开拓电网、铁路等重点行业。

2025 年度，公司以“技术创新作为发展第一动力”，逐年加大研发投入，加强电工绝缘材料实验室建设，聚焦材料自主化、功能纳米涂层材料、高性能环氧树脂、低介电绝缘材料等应用研发项目攻关，解决“卡脖子”和“提质效”的问题；加大与清华大学的产学研合作力度，提升企业核心竞争力；“十四五”期间，公司参与 2 项国标制订。“十四五”期间高压产值由 1.2 亿元增至 3 亿元（翻番），2025 年已实现业务增长 30%以上，寻找合适机会部署海外基地建设，高压智能新产线集成四大核心系统实现全流程闭环，老产线完成 RFID 自动过站改造。

未来智能电气围绕“稳份额、强创新、拓增量”主线，以“巩固领先地位、深化转型突破、储备增长动能”为核心方向，通过技术攻关（材料升级、智能融合）、产能升级（绿色化、数字化）、市场拓展（国内国际双轮驱动）、资本运作（投资并购、合资合作）与数字化赋能，巩固环氧绝缘件核心优势，培育电气集成新业务增长点。

报告期内，合并后实现营业收入 1,522,512,790.64 元，较上年同期波动 12.47%；实现归属于上市公司股东的净利润 171,621,758.79 元，较上年同期波动 6.29%；公司基本每股收益为 0.3317 元，较上年同期波动 6.28%。

影响业绩的主要因素为：

1、宏观环境影响

2025 年全球经济与政策仍处于“百年未有之大变局”加速演变期，多重不确定因素将直接或间接冲击公司业绩，主要包括：地缘政治与供应链风险，地缘冲突引发全球供应链重组，能源与资源安全成为核心议题，贸易壁垒、市场准入限制或供应链中断可能阻碍业务拓展与技术合作；技术迭代与产业重构，“创造性毁灭”式技术迭代（如 AI、量子计算）加速产业生态重塑，传统发展模式面临挑战，产业价值链重构成为必然；境内经济压力：境内存在价格收缩、就业不振、地产下行、债务压力四大待解问题，消费需求与投资意愿或受抑制；全球宏观不确定性，国际政治格局动荡、地缘政治危机、全球性货币超发压力将加剧市场波动，对全球经济造成不可预计影响。企业需要直面挑战抓住机遇，提前布局抢占先机，持续优化产品结构应对逆全球化风险。总体而言，2025 年宏观环境仍将延续“危”与“机”交织的态势，企业需在技术升级、全球化协同与政策响应中寻找平衡，以韧性经营应对不确定性。

2、公司所属行业情况变化的影响

智能电气板块：行业上升态势支撑增长，转型创新存潜在风险。需求端：国际巨头（西门子、ABB、施耐德）加大北美/东南亚/中东投资，高压产品需求旺盛，国家“十五五”战略

规划明确智慧电网、特高压、核电等领域需求将进一步增长。供给端：智能化、绿色化转型加速（如智能制造、精益管理成为竞争关键），集成创新（如“绝缘+传感+控制”方案）成为新增长点。要通过精益管理、智能制造、技改扩产来抓住行业上升期推动业务增长。

智慧光学板块：行业分化加剧，短期下滑但长期有支撑。需求端：财政资金收紧普通教学领域投入减少、全球经济收缩电商渠道消费品需求下降、贸易壁垒影响美国等海外客户；但新能源领域替代进口需求、半导体检测设备高端需求增长、工业/科研类业务比重提升有助于抵消不利因素。

数智医疗板块：政策与竞争压力导致短期亏损，技术升级谋未来。政策端：监管趋严DRG单病种控费、阳光集采、集中带量采购、医保政策调整等导致耗材销售、检验用量下滑。需求端：数字病理、AI医疗、远程诊断等技术驱动型需求增长，但新产品推广受质量稳定性、市场认可度、经销商网络薄弱影响。公司将以战略定力应对复杂环境，短期通过业务结构优化与成本管控稳住基本盘，中长期依托技术创新与国家战略协同，继续实现从“设备供应商”向“解决方案服务商”的转型升级。

（二）报告期内公司所处行业情况

“数智医疗”聚焦数字病理综合服务行业，是“健康中国”战略的核心组成部分，承担医疗服务体系“分级诊疗”技术枢纽角色。行业从传统“显微镜+病理医师经验”模式向“数字化采集+AI辅助+多模态数据融合分析”的现代病理诊断体系转变，是当前病理行业发展的明确方向和必然路径。推进优质医疗资源下沉、实施分级诊疗，建立区域病理诊断中心，实现资源共享和诊断质量一致性，提升基层医院的诊断能力是长期趋势。行业正经历标准化、自动化、数字化、智能化的深刻变革，以WSI（全片数字化）为代表的数字病理与AI辅助诊断的深度融合最为显著，充分运用AI工具帮助解决实际临床问题逐步形成趋势，引领精准医疗走向深入。

行业受政策、需求、技术三重驱动，长期增长逻辑清晰（国产替代、基层渗透、技术升级），但短期面临政策收紧、竞争加剧等挑战。病理诊断作为疾病诊断“金标准”，直接关系肿瘤、感染性疾病等领域的精准诊疗，是健康中国建设的关键支撑，行业现状长期利好与短期压力并存。长期看，国家“健康优先发展战略”“医疗卫生强基工程”“全民健康数智化建设”明确支持病理行业数字化、智能化；“分级诊疗”制度推动基层医疗机构设备配置升级与远程病理需求释放。短期看，行业面临压力，DRG单病种控费、阳光集采、集中带量采购导致耗材销售及检验用量下滑。从需求看，从“疾病治疗”转向“全周期管理”，癌症早筛、精准医疗需求

激增，带动体外诊断（IVD）行业快速发展；病理医生长期短缺，远程病理平台通过“基层采样+中心诊断”模式是缓解基层医院压力优选方案。数字化与 AI 融合重塑行业生态：高通量样本处理系统、AI 辅助诊断平台（如病理 AI 辅助诊断系统）成为增长引擎；分子病理（伴随诊断、肿瘤早筛）、多组学（基因组+蛋白组+代谢组）联合分析、远程病理平台（数据驾驶舱+AI 质控）引领技术方向。

未来，行业将围绕分子病理技术、数字化病理实验室、多组学整合三大赛道，寻求构建“诊断-治疗-支付”闭环。

“智慧光学”所属行业为光学设备领域，作为科研、医疗及工业检测的基础工具，通过可见光与透镜组合实现对微观物体的放大观测。行业以显微光学技术为核心，延伸至工业检测、科研医疗、智能教学等场景，长期增长逻辑清晰（国产替代、场景拓深、技术升级），但短期面临技术壁垒、竞争加剧等挑战。

行业面临四大核心变革：技术从“单点突破”转向“系统融合”、应用从“消费电子”渗透至“全产业”、产业链从“全球分工”走向“本地化创新”、发展从“规模扩张”转向“可持续性”。应用场景拓深拓宽带来增量市场，国产替代加速向高端产品延伸。生命科学领域，单细胞分析、类器官研究、神经科学推动多光子、超分辨显微需求增长；工业及智能制造领域，半导体检测、新能源材料微观结构分析、自动化生产线高精度检测，推动工业显微镜及 AI 视觉系统需求增长；医疗诊断领域，对数字病理切片的高效诊断分析推动 AI 与显微镜的高效结合；具身智能、低空经济等新兴应用场景持续涌现带来更多产品需求。预计到 2030 年全球光学显微镜市场规模将达到 450.62 亿元（年复合增长率 5.68%），预计到 2030 年中国光学显微镜市场规模将达到 110.82 亿元（年复合增长率 8.88%），增长速度高于全球平均水平。行业呈金字塔型竞争格局：高端市场：德日四大家（蔡司、徕卡、奥林巴斯、尼康）垄断，凭借光学设计、探测器、图像处理等技术壁垒，及品牌生态优势，蔡司全球市占率达 35%；中低端市场：中国厂商凭高性价比+本土化服务崛起，向高端渗透。

未来，行业发展趋势是技术融合向“光学+AI+自动化+多模态”系统协同演进，以智能化闭环与多模态分析提升检测精度；模式创新从产品销售转向“设备+AI+云平台+第三方服务”全链条闭环，覆盖全生命周期与场景定制；市场拓展并行国产替代（高端市场破局德日垄断）与海外布局（“一带一路”高性价比出海），深挖工业、科研、医疗及新兴场景增量；产业链重构强化本地化创新，推进核心部件国产化、工艺精度提升与绿色可持续；竞争格局转向差异化突围，高端拼技术集成、中低端靠性价比、细分赛道（机器视觉、工业检测）求增长。

“智能电气”所属行业为环氧绝缘件制造及研发领域，聚焦电力电气、轨道交通等场景，

以全电压等级绝缘件产品为主。“双碳”战略正加速电力系统清洁化进程，智能电网建设提速，以交通、工业及建筑等为代表的行业电气化率将显著提升，输配电、工商业和民用等基础设施的建设发展为环氧绝缘件业务提供稳定的市场需求和政策支持。传统变电站智能化改造与老旧设备环保替代等存量市场存在机遇，特高压电网建设、新能源并网设备、深远海风电开关设备等带来增量市场。开关设备向小型化、轻量化方向发展，去 SF6 让产品更环保，数字技术与电力系统深度融合，是行业发展的关键驱动力。

行业面临变革：技术升级从“传统制造”转向“绿色化、智能化、数字化”，推进去 SF6 环保转型、纳米材料改性、小型化轻量化；需求结构从“存量替换”转向“增量扩张+存量升级”双轮驱动，增量来自算力对于能源的需求、特高压、新能源并网（深远海风电）、轨道交通（磁悬浮）、核电等新兴领域；存量来自传统变电站智能化改造、老旧设备（S9 及以下变压器）淘汰替换；政策从“规模扩张”转向“服务战略”，受“双碳”目标、新型电力系统（智能电网、特高压、核电）、高端制造国产化驱动；模式从“卖产品”转向“集成服务”。

高压领域，根据 MarketResearchFuture 的报告，全球 GIS 市场预计到 2030 年将增长至约 2400 亿元，年复合增长率为 6.8%，高压环氧绝缘件在 GIS 总成本中占比约 6%，据此估算 2030 年有望达到 140 亿元，剔除自产部分后，外购市场规模约为 35 亿元。中压领域，根据 GrandViewResearch 等机构分析，年复合增长率稳定在 5.4% - 6.2%。该增长主要受两大趋势驱动：首先，AI 算力中心建设加速，全球超大规模数据中心数量从 2019 年的约 500 个增至 2023 年的 600 余个，预计 2028 年将突破 1000 个；其次，发展中经济体的快速城市化，年均城市化率提升约 1.5%，持续拉动配电基础设施投资。预计到 2030 年，中压环氧绝缘件成本占比约为 3% - 5%，据此估算市场需求将增长至 69 - 115 亿元。

未来，行业发展路径是“绿色低碳为底色、智能协同为手段、生态重构为目标”。核心特征：从“化石能源主导”转向“清洁能源主导”，从“被动运维”转向“主动智能”，从“单一产业”转向“跨界融合”。在此过程中，技术创新（如储能、AI）、政策支持（如“双碳”目标、国产化补贴）、生态协同（源网荷储联动）是关键驱动力。对于中国企业而言，抓住“国产化”与“智能化”机遇，突破高端装备瓶颈，参与全球新型电力系统建设，将成为未来竞争的核心优势。

（三）核心竞争力分析

1、技术优势

技术优势是企业保持核心竞争力的关键。

数智医疗：公司作为国家卫健委“数字病理远程诊断与质控平台”的技术支持单位和运营方，该平台是全国运行最有效、效率最高的远程会诊平台之一，具备远程病理会诊、远程教育培训、远程病理诊断质控多功能于一体，形成“远程诊断+质量控制+教学培训”三位一体综合服务体系。平台覆盖全国逾 3,000 家各级医院。数据库积累超 1260 万例 DNA 倍体宫颈筛查诊断标本、40 多万例其他组织 DNA 倍体标本及 100 万张典型病例数字病理切片，可以为 AI 辅助诊断产品开发提供训练基础。截至报告期末，公司获得 17 项发明专利，7 项实用新型专利，27 项软件著作权。

智慧光学：在技术发展模式与研发体系上，坚持“产学研”结合道路，设立博士后科研工作站及福建省院士专家工作站，联动德国、加拿大等国际研发机构（如 *Fraunhofer Gesellschaft*）及国内外高校（德国杜塞尔多夫大学、亚琛大学、上海交通大学、上海理工大学、北京航空航天大学等），构建“国内+国际”双循环研发网络，强化基础研究与国际技术资源整合。首创能力与产品创新方面，1999 年首创“数码内置式显微镜”开启病理诊断数字化篇章，2001 年首创“数码显微互动教室”革新教学模式，近年拓展工业领域研发试制 *EasyZoom* 超景深数码显微镜、*PA53* 研究级显微镜、台式扫描电子显微镜等高端产品，切入工业检测场景。核心技术方向与集成能力聚焦“光学+AI+自动化”系统融合，深耕超视场、超景深、高分辨率高速成像等关键技术，打造“更宽、更清、更快”智能检测设备，通过“智能之眼（成像）+智能之手（自动化）+智能之脑（AI）”闭环系统集成推动微观检测升级，构建“基础教学”“高端科研”“生物医药”“工业检测”等应用领域的解决方案。技术团队拥有全球化跨学科研发团队（超百人），覆盖光学、机械、电子等领域，具备行业趋势前瞻性洞察力。综上，协同构筑智慧光学“自主创新+场景覆盖+数字融合”技术壁垒，奠定其在智能光学设备领域的领先地位。截至报告期末，获得 102 项发明专利，92 项实用新型及外观设计专利，108 项软件著作权。

智能电气：体现为“自主知识产权+全场景覆盖+智能转型”的综合壁垒，核心涵盖五大维度协同构筑的行业领先地位。通过长期探索积累专利技术、创新应用、工艺诀窍组成的体系，覆盖产品设计、仿真模拟、材料配方、嵌件设计/处理、模具设计、浇注、固化、脱模等全生产环节，确立环氧绝缘件行业国际领先地位。按 *CNAS* 标准打造的材料实验室为核心，联动行业专家、海内外精英人才，精准把握技术趋势。通过纳米材料改性技术优化高压绝缘拉杆性能，核心元器件整合物联网技术向环保化、小型化、智能化突破，还在超高压、核电零部件、铁路磁悬浮、新能源等新兴领域拓展应用。专注环氧绝缘件 30 余年，是全球为数不多具备 10kV 至 1,100kV 全电压等级（中压、高压、超高压、特高压）制造能力的厂商，产品覆盖三相/单

相盆式绝缘子等全品类，凭借先进技术与优质产品成为 ABB、施耐德、西门子、思源电气等国际一流客户长期合作伙伴。数字化与智能化升级成效显著，以“智能制造”为引领，获智能制造成熟度三级评价，还构建统一生产数据运营平台，部署视觉质检、预测性维护等 AI 应用，实现生产实时监控与效率提升，始终保持在环氧绝缘件领域的龙头地位。截至报告期末，获得 15 项发明专利和 99 项实用新型及外观设计专利，25 项软件著作权，并掌握多项关键生产环节的非专利技术。

2、品牌优势

品牌优势是企业构建差异化竞争优势的核心根基。

体现为“技术沉淀+全球认可+细分领先”的综合壁垒，这一壁垒通过数智医疗、智慧光学与智能电气在各自领域的长期深耕与多元布局构筑而成。

在病理领域，历经十余年深耕，公司已累积超 1,260 万例 DNA 倍体宫颈筛查标本、40 多万例其他组织 DNA 倍体标本及 100 万张典型病例数字病理切片，成为国内最大的病理数据库之一。这些数据不仅能为 AI 辅助诊断产品的开发提供了海量训练基础，还能支撑了公司利用数据推动病理科从传统模式向智能化、标准化转型。

在光学领域，旗下“MOTIC”品牌深耕显微镜行业 30 余年，通过谷歌搜索引擎积累百万级词条，成为具有全球影响力的民族品牌，不仅获法国科技质量监督评价委员会“高质量科技产品”、欧盟推荐认证及福建省“国际知名品牌”等权威荣誉，更以子品牌 NATIONAL、SWIFT、CLASSICA 覆盖“基础教学”、“高端科研”、“生物医疗”、“工业检测”等应用场景，依托“设备+服务”模式提供智能光学设备和系统解决方案，客户网络遍及中国大陆、西班牙、日本、德国等 109 个国家和地区，稳居国内光学显微镜领域领军地位。

在电气领域，以自主知识产权技术体系树立“隐形冠军”地位，产销规模、技术实力、经济指标稳居环氧绝缘细分行业龙头，品牌护城河凝练为“技术领先、品质可靠”，成为 ABB、施耐德、西门子、日立能源等国际一流输配电设备企业的长期合作伙伴。

通过长期技术积累与市场沉淀，麦克奥迪在客户心中塑造了“持续创新、可靠耐用、技术领先”的核心形象，品牌优势与技术实力双重赋能，不仅为全球化竞争奠定坚实基础，更成为其在市场竞争中不可或缺的差异化助力，持续巩固“民族品牌+国际认可”的双重价值标签。

3、人才优势

人才储备是企业持续高质量发展的核心驱动力。

公司拥有一支全球化、跨学科的研发团队，涵盖光学、机械、材料、工业设计、电子、计算机技术等多个领域。通过“储备-协同-战略”三层体系将人才转化为技术创新、市场拓展与

全球竞争的核心支撑。在人才储备上，公司构建全球化、跨学科的协同梯队：研发团队超 300 人，覆盖光学、机械、材料科学、电子工程等多领域，不乏蔡司、徕卡等国际巨头资深技术人员，具备行业趋势前瞻性洞察力；管理团队职业化且经验丰富，确保战略高效执行；销售与服务团队覆盖国内各省区市及欧洲、北美、亚太、香港等国际市场，主管深耕行业多年，精准把握客户需求，三者形成“技术深度+战略定力+市场敏锐度”的协同效应。

面向“十五五”，公司将以“人才引领发展”为核心，锚定“数字化人才高地”与“国际化人才熔炉”目标，打造“数字赋能、全球协同、动态适配”的新型人才生态。“十五五”加大投入以人才驱动为突破，用好院士工作站、博士后工作站并完善双通道晋升模式，将人才优势转化为技术创新、市场拓展、全球竞争的核心支撑，为“十五五”巩固龙头地位、布局新兴赛道奠定坚实基础。

4、体制优势

这是企业快速发展的保障。

公司作为国资控股的混合所有制企业，集中体现为混合所有制企业的协同效应，通过融合国资、民资、外资优势构建现代治理体系与资本平台，形成“国企资源+市场机制”的综合竞争力。治理机制上，深化党建引领，落实“三重一大”决策制度，推动党建与生产经营融合；建成“小精强”总部实现战略管控，构建“法律、合规、内控、风险”四位一体管理体系，系统防范经营风险。战略与资源协同方面，以战略为核心优化职能部门与业务板块联动，针对数智医疗、智慧光学、智能电气的差异化完善制度流程，平衡管理标准化与业务适配性；强化资源统筹与协同作战，提升决策效率与执行穿透力，兼顾国有控股合规要求与市场化拓展节奏。通过混合所有制体制实现“多元资本融合+现代治理+资本激励+战略协同”的协同效应，为高质量发展提供坚实体制支撑。

（四）主营业务分析

1、数智医疗板块的经营模式

医疗诊断产品及服务业务主要围绕国家数字病理远程诊断与质控平台、细胞 DNA 倍体分析系统、数字切片扫描与应用系统及相关试剂耗材和服务、检验设备及耗材销售展开。



(1) 采购模式：外部采购主要为化学试剂、国外进口原液及检验和病理设备，市场化程度相对较高。公司医疗业务实行集中采购模式，策略采购管理维护供应商，采购部统一决策原辅材料采购数量并负责下单及执行。供货开始后，根据物料供应的重要性和使用频次由采购部负责下单执行，策略采购对其进行定期考核。

(2) 生产模式：公司医疗诊断产品及服务业务的产品主要设备及配套试剂类产品。设备类产品主要包括扫描设备以及染色、制片设备，其中光学扫描设备从光学业务板块采购，染色、制片设备则采用委外加工模式，公司对代加工设备进行逐台检测后贴牌出厂。试剂类产品的生产步骤一般包括配液、分装、外包装、检验等。公司整个生产过程以产品销量预测数据为依据制定生产计划，组织生产。第三方诊断服务的产品主要是诊断所医生出具的送检报告及协助医生诊断的读片结果。

(3) 销售模式：公司分析系统类业务与扫描仪应用系统业务匹配了不同的销售模式。

①分析系统类业务：主要采用经销为主的销售模式，通过经销商对产品进行推广；同时举办各级学术会议促进产品销售。经过多年探索，麦克奥迪已经形成了“耗材+服务”的销售模式，利用细胞 DNA 倍体分析系统（用于癌症早期筛查）加快癌症等疾病的早筛检查和确认。麦迪医疗生产销售适用于前述系统的试剂与耗材，为广大医疗机构提供一体化的服务。

②扫描仪应用系统业务：麦克奥迪与国家卫健委合作搭建了“数字病理远程诊断与质控平台”，利用该平台既能有效吸引潜在病理诊断需求，又能有效对接国内外医疗资源。麦迪医疗广泛布局二三线城市和县域市场的病理诊断需求，并针对客户的特点制定相应的销售策略。不设病理科的小型医院或卫生所，一般由经销商对接，并将样本收集送至公司在厦门、沈阳、银川、呼和浩特等地布局的医学检验所进行送检服务，并由上述检验所出具诊断报告。医院规模中等，病理科初具规模，则麦迪医疗一般选择科室共建模式。医院规模较大，病理科功能设施

完善，则提供高端产品送检服务，如基因测序等分子诊断。推动国内数字病理科室的建设和发展。

③检验设备及耗材相关业务：随着阳光集采的推广，辽宁检验为了应对市场情况变化，尝试推出了 SPD（Supply(供应)、Processing(加工)、Distribution(配送)）的缩写，是一种全新的区别于传统的医院对物资的管理模式。通过物流团队的流程再造和实施工作，改变了过去医院采购订单传统的电话报单形式，提高了院内医用耗材的精细化管理水平，提高了工作效率。

2、智慧光学板块的经营模式



(1) 采购模式

公司采购的原材料主要包括各类不同型号的铝材、铜材、玻璃用料、塑料和其他原材料，呈现出小批量多型号的特点，单一供应商采购金额不大且供应商数量较多。公司具体的采购模式为：

①确定采购信息：计控部依合同（订单）评审结果及工程部编制的订单 BOM 通过 SAP 物料管理系统所显示的需求向采购部发送采购申请，各部门所需的物料由各部门根据实际需要提出请购，采购申请或采购订单经物流部审批确认后，系统内批准由采购部进行采购。

②采购过程控制：采购物料若为常用物料，采购部于“固定供应商”中选择最合适的供应商下达采购订单。

③采购验证：采购后的物料需由相关验证责任部门验证后方能入库，并输入计算机物料系统。

(2) 生产模式

公司的生产模式主要为“以销定产”。经过近二十年的发展，公司在行业内已经拥有相当的

品牌知名度，在全球范围拥有大量稳定的客户群。

①定制化产品，公司主要根据客户订单科学安排生产；

②研发过程中的新产品，根据具体的销售订单需求适当调整生产线作业计划，安排产品小批量试制及大批量生产；

③公司部分产品则是根据客户的具体需求，通过 ODM 或者 OEM 的形式组织生产。

（3）销售模式

公司采用“直销+经销”的销售模式。

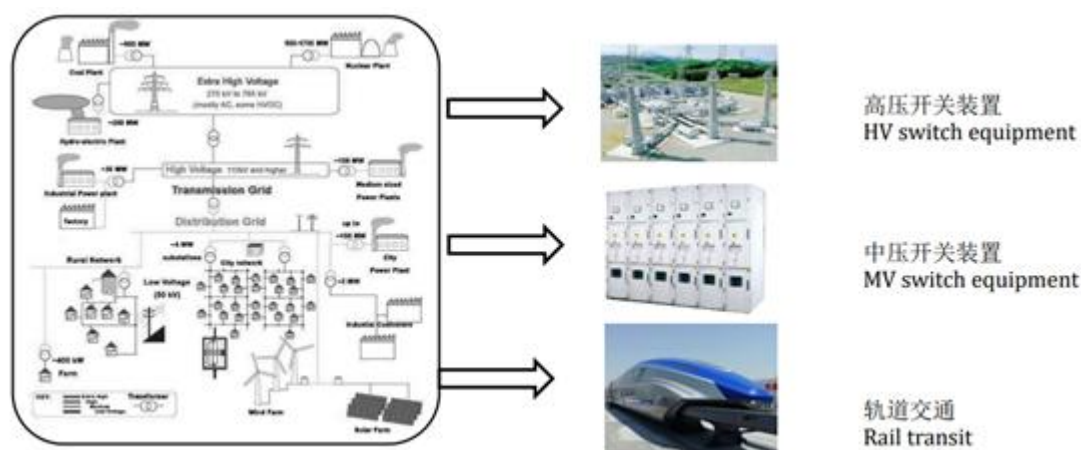
①国内市场主要采取“直销为主+经销为辅”的销售模式。

直销方式以省市划分大区，国内共划分为九个大区，由各大区负责开展基础教育、高等教育、生物医疗等不同市场的销售。

经销方式主要依托国内数家签约经销商进行区域销售，重点是高等教育市场。

②国际市场主要依托遍布于香港、西班牙、德国、加拿大和美国的各个销售子公司，主要采取“经销”的模式通过当地的经销商开展销售工作。

3、智能电气板块的环氧绝缘件制造及研发能力，利用材料改性和整合传感器，实现传统环氧绝缘件产品应用领域突破和智能化升级。



（1）采购模式：公司对外采购的物资主要有环氧树脂、金属嵌件（紫铜、黄铜、铝）、能源动力、设备改造和维修所需的零部件、试验所需的仪器及其配件等。由公司采购部协调计控部、财务部、技术部、质量部根据生产计划通过 SAP 系统确定最佳采购和存储批量，统一编制采购计划经授权后直接向供货商进行采购。对采购流程进行严格管理，并建立了严格的合格供应商管理制度，将产品品质好、供应稳定、信誉度高的供应商认定为合格供应商，纳入合格供应商名册。

(2) 生产模式：“以单定产”，即根据所获得的订单由公司组织生产。公司销售部接到订单后，通过 SAP 系统及时向生产部传送订单信息，生产部计控分部根据订单相关信息协同制定生产计划和排产计划单，随后生产部根据排产计划单制定各生产环节和各车间的生产计划并制定派工单安排生产。

(3) 销售模式：公司产品采用直接面向客户销售的方式，主要客户为输配电设备制造企业。设立销售公司负责产品的市场推广、售前服务、组织验收等工作。

①国内销售：销售负责合同/订单的评审和控制，主持合同/订单评审和合同修订，协调公司技术部、生产部、采购部参与合同/订单评审，确定顾客的要求（包括品名、规格、型号、数量、价格、质量、包装、交付期和服务的要求）。

②国外销售：香港子公司 ME（HK）建立海外区域销售团队，负责与上述客户签订销售合同/订单，同时在接到订单后向麦克奥迪下达订单，通过 SAP 系统及时向生产部传送订单信息，由生产部组织生产。

4、主要会计数据和财务指标

	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入（元）	1,522,512,790.64	1,353,650,819.98	12.47%	1,365,402,485.54
归属于上市公司股东的净利润（元）	171,621,758.79	161,462,081.58	6.29%	168,780,297.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	161,587,305.63	153,188,644.31	5.48%	161,987,114.02
经营活动产生的现金流量净额（元）	146,614,879.86	222,871,575.37	-34.22%	310,212,960.09
基本每股收益（元/股）	0.3317	0.3121	6.28%	0.3277
稀释每股收益（元/股）	0.3317	0.3121	6.28%	0.3247
加权平均净资产收益率	9.10%	9.22%	-0.12%	10.47%
	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
资产总额（元）	2,790,934,786.08	2,538,704,154.72	9.94%	2,293,277,799.77
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,947,330,347.81	1,818,146,758.50	7.11%	1,688,162,231.07

5、主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
麦克奥迪实业集团有限公司	子公司	研发、生产和销售光学显微镜、数码显微镜和显微图像集成系统	17,219.41 万人民币	959,067,627.56	807,921,003.82	443,041,517.02	43,561,878.60	40,181,226.53

		产品						
麦克奥迪（厦门）智能电气有限公司	子公司	生产销售环氧绝缘件	6000.00 万人民币	675,017,645.03	378,333,234.97	777,413,972.49	154,750,343.61	134,868,669.60
北京麦克奥迪医疗科技有限公司	子公司	医疗诊断产品及服务业	39,667.3875 万人民币	738,696,347.23	322,123,910.39	208,891,492.73	-45,942,276.24	-40,246,354.01

三、2026 年工作思路及计划

回顾 2025 年，全球在多重变量交织下呈现复杂演变与结构性调整并存态势，地缘政治博弈、经济周期波动、科技革命深化与可持续发展诉求共同塑造新格局。大国战略竞争与合作并存，区域冲突（如俄乌局势外溢、中东能源通道风险）对全球供应链稳定的冲击持续显现，国际组织协调机制效能受限，“友岸外包”“近岸生产”成为供应链重构主流方向，科技与规则主导权争夺加剧。全球呈现“温和复苏但不均衡”特征：发达经济体面临通胀粘性与货币政策滞后效应，新兴市场受债务压力与资本外流困扰；贸易保护主义（关税壁垒、技术标准排他）抬头对多边贸易体系构成挑战。人工智能、量子计算、合成生物学等技术集群进入爆发期，推动制造业、医疗、金融等行业深度数字化转型。全球环境不确定性显著上升，既蕴含科技革命与绿色转型的结构性机遇，也面临地缘冲突与分化复苏的风险挑战，各国需在“竞争与合作”平衡中增强政策韧性，企业则需以数字化、低碳化能力建设应对变局。

中国经济将在“稳增长、调结构、促转型”主线指引下，呈现“内需驱动增强、新旧动能转换加速、风险挑战与战略机遇并存”的特征。政策上以“稳中求进”为总基调，全面贯彻新发展理念，锚定“高质量发展”首要任务。经济恢复由“出口拉动”转向“内需主导”，三驾马车呈现新特征：消费复苏动能增强，服务消费与绿色消费成为主力；投资聚焦“新基建+制造业升级+绿色转型”；出口面临外需疲软与贸易壁垒压力，但结构持续优化——新能源汽车、锂电池、光伏组件“新三样”出口额年均增速超 20%，高端装备占比提升，东盟、中东等新兴市场占比扩大。

（一）公司发展战略

公司以“成为行业领先、享誉全球、立业为民的品牌企业”为愿景，以“构建产业生态，引领行业发展，服务民生需求”为使命，锚定“数智化、高端化、国际化的科技集成服务商”定位，聚焦数智医疗、智慧光学、智能电气三大核心业务，推动价值链高端化转型。通过科技赋能与资本协同驱动新质生产力发展，全面推进战略落地。

数智医疗领域的战略规划以“数字病理综合服务商”为定位，以“天（建生态）、地（搭场景）、云（强服务）”为核心战略，依托国家数字病理远程诊断与质控平台，整合“数据平台

+智能产品+全链服务”三位一体优势，聚焦单病种 AI 病理诊断模型突破落地，前延后拓覆盖“防-筛-诊-治-康”全生命周期，联动亦庄生物医药资源，助力分级诊疗落地，构建深度契合健康中国建设导向的数智医疗生态。

智慧光学的战略规划以聚焦“拓赛道、兴工业、追科研、稳智教”核心部署，通过“巩固基础、突破高端、布局前沿”路径协同发展，推动向价值链高端迈进，加速从传统显微产品向智慧显微系统解决方案转型。以“跨尺度（从纳米级微观成像到宏观机器视觉）、多模态（多种光学技术与 AI 深度融合）的智能视界”为方向，构建与国家战略同频共振的发展体系，巩固国内光学显微镜领域领军地位及全球知名品牌优势。

智能电气以服务国家战略需求为核心，响应“双碳”战略下电力系统清洁化、智能电网建设提速趋势，把握传统变电站智能化改造、特高压电网建设、新能源并网设备（如深远海风电开关）等增量市场机遇。行业趋势呈现绿色环保、小型化、智能化特征，企业需率先在材料性能（如纳米改性）、环保转型（去 SF₆、低介电材料）突破，以智能制造构建核心能力，对标施耐德、ABB 等国际巨头智造标准，推进技改升级与数字化转型。

在此过程中，公司进一步利用好北京亦庄产业集群优势，强化公司与控股股东的协同发展，提升全球化市场竞争力。

（二）公司 2026 年运营计划

2026 年是“十五五战略”规划蓄势期的首年，运营计划以“内外兼修、分类施策”为总基调，围绕六大重点任务：做强上市平台、加速技术创新、提升公司治理、加快数字转型、建设人才队伍、深化全球布局展开，核心目标为完成人才引进、智能制造升级、重点研发攻关及推动投资并购项目落地。公司运营以“蓄势”为核心，通过人才、技术、生产、营销、投资的协同推进，为后续发展期与冲刺期奠定基础。力争实现营收和利润双增长，力争实现员工收入和企业发展双增长。

数智医疗在“十五五”期间以“数字病理综合服务商”为定位，践行国家健康优先发展战略，依托国家数字病理远程诊断与质控平台，以“天（建生态）、地（搭场景）、云（强服务）”为核心战略，构建“数据平台+智能产品+全链服务”三位一体的数智医疗生态。发展策略：一是稳固诊断业务转型区域数智病理中心，深挖政府及合作方资源，拓展病理科共建业务，以区域中心医院为龙头推动医联体升级，通过硬件升级、AI 赋能、高效运营形成创新型区域中心；二是升级扫描仪补充医疗产品，迭代高速度、高精度、高通量扫描仪，结合 AI 算法向自动预警发展，通过自研、OEM、合资合作补充全自动制染封一体机、免疫组化试剂等前处理设备与耗材，提供完整数智化解决方案，扩展健康体检、早癌筛查等服务；三是丰富平台功能

扩大服务范围，拓展远程质控、在线教培、多学科会诊等增值服务，推动平台向 ToG（政府）、ToB（医疗机构/企业）、ToC（专家/患者）延伸，开拓“一带一路”、东盟、中东海外市场。深挖数据价值，规范新增数据入库，统筹“存-管-治-用”。引领未来病理向“数字化、信息化、标准化、自动化、智能化”发展。

智慧光学遵循“巩固基础、突破高端、布局前沿”路径，聚焦高端技术攻关与应用场景突破，全力打造第二增长曲线。通过成本优化与 AI 赋能强化教育市场基本盘，精简商务流程、提高生产效率、降低物料成本；聚焦科研级显微镜、共聚焦系统、活细胞成像等高端产品，强化自主研发与标杆企业合作，加速技术布局与市场规模扩张，抢占细分市场高地；布局机器视觉与 3D 打印光学系统，在工业检测领域开展战略投资，引进算法与光学人才，构建多场景视觉解决方案；引进机电一体化、AI 算法、光学设计、系统集成等专业工程师及高端人才。加快中高端产品国产化替代能力，布局未来产业新赛道，聚焦实验互动教学、工业领域等产业，大力支持前沿技术研究、技术应用和成果转化，抢占新一轮科技革命和产业变革制高点；同时，加大研发投入，主要用于新产品研发、原产品迭代研发等。秉承“智能制造+集成创新”思维，持续聚焦集成技术的创新研发，力争成为智能光学的设备与系统解决方案提供商。

智能电气以“蓄势期”为核心定位，围绕巩固绝缘件领先地位、拓展电气集成新赛道、深化全球市场布局展开，建设高端材料实验室，攻关绿色环保、智能绝缘等新型材料及组件；推进产线技改与数字化融合，淘汰落后产能，升级智能制造水平；深化 EHS 体系建设，推行绿色采购与降碳改造，完善质量管理体系。以跨国企业合作为基石，优化产能布局与服务本土化，提升交付稳定性；抢抓输配电市场机遇，稳固高压份额，攻坚中压差异化赛道，构建“高低搭配”产品体系。联动亦庄产业资源，推广电气集成的新赛道。市场业务拓展稳中有进，持续深耕输配电领域，在新能源领域拓展相关技术的应用领域，寻求通过新领域应用突破持续提升市场份额和产业规模，带动利润持续增长；同时，加大研发投入，主要用于材料实验室建设、智能电网重合器研发、纳米改性材料研究等。融入新能源一体化解决方案，塑造环保、智能化、高端国际化的品牌定位。

（三）可能面临的风险及应对措施

1、宏观经济变化导致的风险

2026 年仍处于“百年未有之大变局”加速期，地缘冲突（俄乌局势外溢、中东能源通道风险）推高能源与粮食价格，红海航运受阻等事件可能导致全球贸易成本上升；关税政策变动频繁、技术管制升级冲击公司海外业务拓展与供应链稳定性。整个“十五五”期间，预计全球经济脆弱性将持续凸显，主要经济体增长动能不足，我国经济从“供给短缺”转入“需求不足”

阶段，经济增速换挡至中速，投资意愿减弱。需求收缩与成本压力的“双重挤压”，经济增速的下降必然导致客户需求下降，加上大宗商品价格波动与地缘政治叠加，将挤压企业的毛利率水平。AI、量子计算、新能源等技术“创造性毁灭”加速推动，将影响到企业原有技术壁垒，将可能影响到企业竞争力。麦克奥迪一直致力于通过产业创新来应对变局，智能电气在智慧电网、特高压、核电等领域，光学和医疗在大数据、人工智能、医疗病理、工业检测等领域通过集成创新来适应环境变化。这些转型和创新虽有利于企业来应对宏观环境的不确定性；但企业转型创新并不能保证必然成功。宏观面对公司实质影响存在不确定性，投资者应予以充分关注。

应对措施：需通过“跟踪形势+强化韧性+技术融合+ESG 构建+政策响应”应对风险：跟踪地缘经济动态，优化海外布局（如智能电气 2027 年海外基地建设、智慧光学东南亚市场拓展）；强化供应链韧性保障企业成本可控；加快技术融合积极拥抱新技术加大研发投入，保持企业行业的领先性；优化政策响应机制，及时调整资源配置向符合国家战略方向相关业务倾斜。

2、运营管理风险

公司是一个跨行业运营企业，总部下辖三个业务板块（数智医疗、智慧光学、智能电气）形成一个跨行业、跨区域运营模式，该模式需要动态调整管理来适配资产管控、人才整合、财务管理、组织模式及管理机制的问题。随着国有资本、外资、民营资本加速融合，需提升管理水平、人才配备、内控制度、资源配置能力以适应新要求，但在平衡安全高效运营与保持市场竞争力、灵活度的过程中，管理风险可控性面临考验；此外，运营管理是持续适应动态调整的过程，调整与业务需求的匹配度不确定也给运营带来风险。

应对措施：明确战略目标和使命，调整组织架构提高凝聚力，理顺内部结构、提升治理规范性，平衡权力决策执行监督有效性，做好战略与组织优化；巩固管理强度提升执行力，按业务特点设适配管控模式，落实各主体责任、完善制度流程；推动信息化建设，以数字化提效，加强供应链管理、优化预测模型保安全高效；多渠道多元化培养高端人才，推行多元化激励，通过内训外引提升管理团队水平；提升安全生产能力与管理规范，保证合规安全，加强党建与企业文化建设、以文化活动强化员工认同；明确战略目标，提升精益管理水平，实现权力决策执行监督平衡有效。

3、技术更新及产品开发风险

公司长期以来秉承创新精神，自主研发是企业发展壮大的重要路径。公司根据市场需求变化及时调整产品的发展方向，产品更新和技术开发是一个持续性过程，不确定因素较多。存在趋势与需求误判风险，若对技术发展趋势判断偏差或市场需求突变，将导致前期技术投入无法转化为效益，甚至丧失技术与市场优势；存在投入效益不及预期风险，技术研发与产品创新本

身具有不确定性，可能导致投入产出比低于预期，影响核心竞争力；技术突破与供应链依赖风险，关键技术突破滞后及核心部件供应链依赖，可能延缓新产品市场化速度，削弱产品竞争力。

应对措施：公司通过“人才-流程-技术-市场”协同体系构建应对风险，引进与培养人工智能、算法、物联网、环氧树脂等领域人才，对外引进交叉学科高学历人才，与上海理工大学、北京航空航天大学、集美大学、厦门理工学院等高校建立产学研机制。建立“市场需求-技术研发-中试转化-规模量产-效益复盘”闭环管理机制，优化新品开发流程（前期充分论证、开发中密切留意市场变化、市场部门提前介入）；强化精准激励，常态化开展技术创新表彰。建立敏捷研发机制形成“预判-验证-迭代”闭环管理，提升供应链韧性。通过“人才强化-流程优化-技术攻关-市场联动”协同体系，应对技术更新及产品开发的不确定性，保障研发资源精准投放与技术成果高效转化，支撑“数智化、高端化、国际化”战略落地。

4、应收账款回收风险

公司数智医疗业务板块部分业务结算周期较长，应收账款数额增加。如果应收账款不能及时收回，将对公司财务状况产生不利影响，同时会降低公司资金周转速度与运营效率影响经营业绩。同时，地缘冲突影响，公司出口海外产品的交期延长，存在应收账款不能及时收回的风险。

应对措施：优化目标客户，加强信用管理；完善合同管理制度，源头上管控应收账款风险；加大应收账款责任制实施力度，加强对销售人员销售回款的考核；根据公司会计政策对应收账款足额计提坏账准备，以有效防范坏账可能给公司带来的风险。

5、未决诉讼风险

控股子公司辽宁器械就与沈阳市第六人民医院买卖合同纠纷一案，向沈阳市和平区人民法院提起了诉讼。截至目前，本案尚未审理结案，案件审理结果存在一定不确定性。若公司在相关纠纷中败诉，或者胜诉后无法得到实质性解决，将对公司经营产生一定的不利影响。

应对措施：公司正积极采取各种法律手段维护自身利益，尽量降低本次事件对公司产生的负面影响。公司将对诉讼的进展和风险进行动态评估，及时调整应诉策略及账务处理，并履行相应的信息披露义务。

6、汇率波动风险

公司的产品覆盖国内外市场，海外客户销售以外币结算（覆盖港币、美元、欧元、日元等），合并报表以人民币为记账本位币，汇率波动直接导致收入折算损益与利润波动。核心源于国内外市场结算货币差异，及人民币与外币（美元、欧元、日元、港币）汇率变动对收入、利润的直接影响。

应对措施：公司以“工具对冲、合同约定、动态预警”为核心原则，聚焦交易风险、结算风险、政策风险三大核心，构建汇率风险管理体系。建立“监测-评估-响应”动态风险预警机制。

麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 23 日