

证券代码：301199

证券简称：迈赫股份

迈赫机器人自动化股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-031

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（请文字说明其他活动内容）
形式	☐ 现场 ☒ 网上 ☐ 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年05月10日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.com.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	总经理 王绪平 副总经理 张开旭 董事会秘书 张延明 财务总监 卢中庆 独立董事 范洪义
投资者关系活动主要内容介绍	1. 请问一季度亏损原因 答:尊敬的投资者，您好！公司一季度归属于上市公司股东的净利润减少，主要系智能装备系统产品毛利率下降所致。毛利率下降的原因主要为：（1）2022年第一季度，受相关省市新冠疫情防控区域切块化、网格化筛查以及部分区域全员封闭管控、交通管制等影响，生产制作安装、员工出差、项目协调、材料采购等环节均受到较大影响，造成进场困难、生产进度延迟、项目成本增加等情形，进而影响一季度业绩。（2）

	部分项目受当地防疫政策影响相关生产团队无法进场，不得不将部分生产制作安装外包给符合防疫政策的单位实施，而外包价格大幅上涨，造成公司项目成本增加，进而导致项目毛利率下降。（3）公司直接材料占当期营业成本的比例较高，其中作为主要原材料的钢材、钢板等采购价格有较大幅度的上涨，导致公司产品毛利率下降，经营利润不及上年同期。（4）公司产品是客户重要的生产性装备，并非日常原材料。公司客户通常在研发、生产新车型或升级改造原有车型时，采购相应的智能装备系统。由于客户新车型分布不均匀，生产周期长短不一，采购的产品类型、金额存在波动，且客户采购的智能装备系统由于产品设计、整体规模、技术要求差异较大，验收时间在季度之间分布不均匀，导致公司业绩季度可比性较差。 2. 最近长沙比亚迪出现涂装废气处理问题，公司有这方面的业务，有没有主动去联系比亚迪？谢谢！ 答:尊敬的投资者，您好！长沙比亚迪事件目前尚未有官方结论；我公司有专门负责比亚迪业务的市场人员，且与比亚迪在智能装备领域已经建立合作，一旦确定比亚迪有涂装废气处理方面相关需求，我们公司会马上安排市场人员跟进，感谢您对公司的关爱和支持，谢谢。 3. 请问贵公司股价下跌这么多，破发这么多。公司有何措施维护投资者权益？为什么今年一季度业绩下跌？疫情影响的话也是影响的二季度。换一句话说。疫情已经三年了。2020年全国封控贵公司业绩也是增长的。为什么今年下跌？这是不是可以理解为贵公司上市之前财务虚假？ 答:尊敬的投资者，您好！二级市场股票价格受多重因素影响，公司重视每一位投资者的利益，现阶段公司回购股份不符合相关法规要求，后续如有相关计划，将根据相关披露要求及时披露。公司在积极采取措施，争取改善盈利能力，一是将进一步加大研发投入，加快向数字化、智能化迈进，在巩固现有优势业务的基础上，积极进行新技术研发，有了相应研发成果后，公司将按照相应规则及时披露；二是开工建设产品升级扩建项目，实施数字化升级，建设数字化车间，落实精益生
--	---

	产，并在已披露的经营范围内，继续深挖拓展新客户，以取得更好的经营业绩回报投资者；三是成立智慧物联事业部，开拓智慧物联业务，新业务已有序开展；四是加强供应链管理，持续拓展供应商渠道，积极采取各项措施降本增效，努力提升运营效率，力争尽快改善业绩。 公司一季度归属于上市公司股东的净利润减少，主要系智能装备系统产品毛利率下降所致。毛利率下降的原因主要为：（1）2022年第一季度，受相关省市新冠疫情防控区域切块化、网格化筛查以及部分区域全员封闭管控、交通管制等影响，生产制作安装、员工出差、项目协调、材料采购等环节均受到较大影响，造成进场困难、生产进度延迟、项目成本增加等情形，进而影响一季度业绩。（2）部分项目受当地防疫政策影响相关生产团队无法进场，不得不将部分生产制作安装外包给符合防疫政策的单位实施，而外包价格大幅上涨，造成公司项目成本增加，进而导致项目毛利率下降。（3）公司直接材料占当期营业成本的比例较高，其中作为主要原材料的钢材、钢板等采购价格有较大幅度的上涨，导致公司产品毛利率下降，经营利润不及上年同期。（4）公司产品是客户重要的生产性装备，并非日常原材料。公司客户通常在研发、生产新车型或升级改造原有车型时，采购相应的智能装备系统。由于客户新车型分布不均匀，生产周期长短不一，采购的产品类型、金额存在波动，且客户采购的智能装备系统由于产品设计、整体规模、技术要求差异较大，验收时间在季度之间分布不均匀，导致公司业绩季度可比性较差。1、2021年度营业收入变动原因如下（1）公司销售的实物产品为非标准定制化的智能装备系统，根据实际承接的订单合同组织生产。公司智能装备系统收入确认原则是以产品安装、调试完成后达到客户的要求，终验收合格确认收入。公司产品是客户重要的生产性装备，并非日常原材料，客户通常在研发、生产新车型或升级改造原有车型时，采购相应的智能装备系统。由于客户新车型分布不均匀，生产周期长短不一，采购的产品类型、金额存在波动，且客户采购的智能装备系统由于产品设计、整体规模、技术要求差异较大，公司各期营业收入存在波动系
--	--

	公司智能装备系统产品定制化的特点体现。（2）2021年度，公司实现销售收入81,110.93万元，同比增长9.96%，主要系报告期内公司承接的数个金额较大的项目完成终验收，确认收入所致。 2、2021年度净利润变动原因 实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）7,217.35万元，同比减少26.87%，主要系本期主营产品毛利率的下降、期间费用增加、账龄结构变动及增加单项计提坏账准备项目导致计提的信用减值损失增加所致。 （1）毛利率变动原因：公司产品的定制化特征及订单的不均衡分布会导致各年度之间毛利率产生正常波动。智能装备系统定制特性突出，由于客户需求不同，产品的设计方案、品质要求均不相同，产品毛利率差异较大。（2）期间费用变动的原因：一是受疫情影响，2020年度享受疫情期间优惠减免政策，管理、销售及研发人员社保费有所下降；二是受疫情影响2020年公司业务招待费、差旅费、投标费等支出均有所减少，2021年相关费用有所回升；三是2021年研发项目增加，耗用的材料有所增长。（3）信用减值损失增加的原因：主要是本期增加单项计提坏账准备和账龄结构的变动导致计提坏账准备增加。 4. 公司主要业务是为新能源汽车生产服务，包括机器臂、涂装及废气处理；今天业务又增加了机器人制造。这些跟特斯拉的新能源汽车以及明年上市的人形机器人非常贴合，请问公司有没有主动联系过特斯拉，有没有邀请马斯克来诸城工厂参观。谢谢！ 答：尊敬的投资者，您好！目前公司的主营业务主要是为商用车及国产新能源汽车生产提供服务，暂时没有与特斯拉新能源汽车建立合作关系，随着公司竞争力的提升，我们会逐步开拓特斯拉等国外品牌客户，进一步推动公司发展。谢谢！ 5. 投服中心问：年报显示，公司利用募集资金升级扩建智能环保装备系统项目，使公司具备向工业、农业、市政等不同行业智能环保装备系统业务拓展的开发能力，并有望成为公司新的收入增长点。请公司介绍，公司目前智能环保装备产品所处细分行业的整体发展趋势，说明公司智能环保装备系统项目
--	---

	升级扩建后在产品性能、技术能力等方面的竞争优势。 答:尊敬的投资者,您好!近年来,经济的高速增长带来了日趋严峻和复杂的环境污染问题,环境管理形势不容乐观,发展与保护的矛盾日益突出,城市建成区黑臭水体大量存在,湖库富营养化问题依然突出,部分流域水体污染依然较重。公司目前的智能环保装备主要客户分布在各主机生产厂,随着公司技术的不断提高,公司的智能环保装备业务在做好工业领域之外,逐步向市政、农业等领域拓展。 6. 营收增长近10%,净利润下滑26%,是什么原因造成的? 答:尊敬的投资者,您好!营业收入增长、净利润下滑具体原因如下: 1、本期营业收入变动原因如下 (1) 公司销售的实物产品为非标准定制化的智能装备系统,根据实际承接的订单合同组织生产。公司智能装备系统收入确认原则是以产品安装、调试完成后达到客户的要求,终验收合格确认收入。公司产品是客户重要的生产性装备,并非日常原材料,客户通常在研发、生产新车型或升级改造原有车型时,采购相应的智能装备系统。由于客户新车型分布不均匀,生产周期长短不一,采购的产品类型、金额存在波动,且客户采购的智能装备系统由于产品设计、整体规模、技术要求差异较大,公司各期营业收入存在波动系公司智能装备系统产品定制化的特点体现。 (2) 报告期内,公司实现销售收入81,110.93万元,同比增长9.96%,主要系报告期内公司承接的数个金额较大的项目完成终验收,确认收入所致。 2、本期净利润变动原因 实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)7,217.35万元,同比减少26.87%,主要系本期主营产品毛利率的下降、期间费用增加、账龄结构变动及增加单项计提坏账准备项目导致计提的信用减值损失增加所致。(1) 毛利率变动原因:公司产品的定制化特征及订单的不均衡分布会导致各年度之间毛利率产生正常波动。智能装备系统定制特性突出,由于客户需求不同,产品的设计方案、品质要求均不相同,产品毛利率差异较大。(2) 期间费用变动的原因:一是受疫情影响,2020年度享受疫情期间优惠减免政策,管理、销售及研发人员社保
--	---

	费有所下降；二是受疫情影响2020年公司业务招待费、差旅费、投标费等支出均有所减少，2021年相关费用有所回升；三是2021年研发项目增加，耗用的材料有所增长。（3）信用减值损失增加的原因：主要是本期增加单项计提坏账准备和账龄结构的变动导致计提坏账准备增加。 7. 请问一季度亏损原因 答:尊敬的投资者，您好！公司一季度归属于上市公司股东的净利润减少，主要系智能装备系统产品毛利率下降所致。毛利率下降的原因主要为：（1）2022年第一季度，受相关省市新冠疫情防控区域切块化、网格化筛查以及部分区域全员封闭管控、交通管制等影响，生产制作安装、员工出差、项目协调、材料采购等环节均受到较大影响，造成进场困难、生产进度延迟、项目成本增加等情形，进而影响一季度业绩。（2）部分项目受当地防疫政策影响相关生产团队无法进场，不得不将部分生产制作安装外包给符合防疫政策的单位实施，而外包价格大幅上涨，造成公司项目成本增加，进而导致项目毛利率下降。（3）公司直接材料占当期营业成本的比例较高，其中作为主要原材料的钢材、钢板等采购价格有较大幅度的上涨，导致公司产品毛利率下降，经营利润不及上年同期。（4）公司产品是客户重要的生产性装备，并非日常原材料。公司客户通常在研发、生产新车型或升级改造原有车型时，采购相应的智能装备系统。由于客户新车型分布不均匀，生产周期长短不一，采购的产品类型、金额存在波动，且客户采购的智能装备系统由于产品设计、整体规模、技术要求差异较大，验收时间在季度之间分布不均匀，导致公司业绩季度可比性较差。 8. 公司上市时说手里有20亿业务订单，如果一季度疫情造成部分不能完成，疫情后这些订单还在不在？如果订单不在了，是否涉嫌虚假陈述误导投资者？谢谢！ 答:尊敬的投资者，您好！招股书披露截至2021年10月末，公司在手订单（正在执行中但未完工的项目及新签订的项目，包含部分按完工百分比法已确认收入的项目）的金额为20.83亿元（含税）。此在手订单中部分订单已在2021年第四季度及
--	--

	2022年第一季度完成，按相关披露规则公司在年报中披露了本报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为14.69亿元（不含税，不包含部分按完工百分比法已确认收入的项目），换算为在手订单含税口径（不包含部分按完工百分比法已确认收入的项目）为16.44亿。公司2021年第四季度及2022年第一季度持续有新签合同，在手订单持有滚动中，公司将按相关披露规则要求及时披露。谢谢！ 9. 请问领导，公司是“以销定产”的模式，为什么利润还下滑这么严重？ 答：尊敬的投资者，您好！公司接到客户订单组织生产，根据下游客户特点需求进行定制化的制造及集成服务，以销定产。2021年度净利润下降主要系2021年度主营产品毛利率的下降、期间费用增加、账龄结构变动及增加单项计提坏账准备项目导致计提的信用减值损失增加所致。1、毛利率变动原因：公司产品的定制化特征及订单的不均衡分布会导致各年度之间毛利率产生正常波动。智能装备系统定制特性突出，由于客户需求不同，产品的设计方案、品质要求均不相同，产品毛利率差异较大。当客户对产品精度要求较高，质量标准严格时，产品价格较高，附加值明显，毛利率较高；当客户订单技术成熟，在产品设计和制造过程中设计变更工作量较少时，项目周期较短，产品成本较低，毛利率较高；当发行人与客户长期合作，熟悉客户工艺流程、技术特点，能够有效控制项目成本，产品成本较低时，毛利率较高；当竞争对手较多且价格是客户选择供应商的重要权衡因素时，公司会根据市场竞争状况、客户及项目重要性，在项目成本预算的基础上调整投标价格，适当降低毛利率以保持竞争力；基于市场开拓角度，公司会承接部分毛利率较低项目以获得客户订单，拓展业务。由于订单及终验收时间不均衡，不同附加值的订单在各年度之间收入确认不均匀，导致年度间产品毛利率容易产生波动。同时，宏观经济形势、行业整体竞争状况、下游汽车行业周期性波动均会对产品毛利率产生影响。2021年度公司产品毛利率相对较低，主要系前期承接的几个金额较大项目毛利率偏低，拉低整体毛
--	--

	利率所致。 2、期间费用变动的原因：一是受疫情影响，2020年度享受疫情期间优惠减免政策，管理、销售及研发人员社保费有所下降；二是受疫情影响2020年公司业务招待费、差旅费、投标费等支出均有所减少，2021年相关费用有所回升；三是2021年研发项目增加，耗用的材料有所增长。。 3、信用减值损失增加的原因：主要是2021年度增加单项计提坏账准备和账龄结构的变动导致计提坏账准备增加。 谢谢！ 10. 董事长您好，对汽车领域的发展，贵司有什么战略规划么？ 答:尊敬的投资者，您好！ 公司主要客户为国内外汽车、工程机械的主机厂及其配套零部件的生产商以及行业内的总承包商，主营业务系为上述客户提供智能焊装装备系统、智能涂装装备系统、智能输送装备系统、智能环保装备系统、公用动力及装备能源供应系统产品及规划设计服务。根据公司的实际经营情况和总体发展战略以及募集资金投资项目的建设情况，发展成为国内行业中智能装备系统的领先者。 基于近年来公司主营业务的技术基础、市场环境以及对汽车、工程机械等传统机械制造行业企业生产环境的熟悉，广泛采集生产制造过程中的工艺、质量、设备、能源、环境、供应链等数据，运用物联网、大数据、人工智能等关键技术，公司将进一步研发完善迈赫优沃工业互联网平台系统MHUniver，研制完善MHLORA无线边缘网关、MHCP等边缘计算硬件，为用户提供设备故障诊断、能耗分析、质量检测及数据追溯等智慧管理服务，在智慧能源、智慧农业、智能物流等行业新领域争取取得更大的市场突破。 公司的愿景是成为物联网时代智慧工厂整体解决方案的领先供应商。谢谢！ 11. 贵公司原本计划募集资金4.72亿元。经过保荐机构刘贵恒，胡剑飞操作以后。实际募集资金专户8.84亿元。比公司原计划多募集4.12亿元。导致贵公司上市及高点，目前价格比高点下跌百分之五十多。二级市场亏损累累。请问贵公司，多募集的资金有何用途？是否具有合理性？安信证券两位代表人该承担什么责任？
--	---

	答:尊敬的投资者,您好! 公司本次首次公开发行股票实际募集资金净额为人民币88,429.40万元,扣除前述募集资金投资项目资金需求后,超出部分的募集资金41,199.40万元。相关募投项目情况及募集资金用途未发生重大变化,也不存在变更募集资金项目或募集资金项目的实施存在重大困难的情况。目前,公司正按照募集资金使用情况,有序推进募集资金投资项目建设。公司于2021年12月16日召开第四届董事会第十八次会议、第四届监事会第十七次会议,审议通过了《关于使用部分超额募集资金永久补充流动资金的议案》,同意公司将11,383.00万元超募资金用于永久补充流动资金,投入主营业务相关的生产经营中使用;在本次超募资金永久补充流动资金后的12个月内不进行证券投资、衍生品交易等高风险投资以及为控股子公司以外的对象提供财务资助。公司主要客户为国内外汽车、工程机械的主机厂及其配套零部件的生产商,以及行业内的总承包商,主营业务系为上述客户提供智能焊装装备系统、智能涂装装备系统、智能输送装备系统、智能环保装备系统、公用动力及装备能源供应系统产品及规划设计服务。根据公司的实际经营情况和总体发展战略以及募集资金投资项目的建设情况,发展成为国内行业中智能装备系统的领先者。基于近年来公司主营业务的技术基础、市场环境以及对汽车、工程机械等传统机械制造行业企业生产环境的熟悉,广泛采集生产制造过程中的工艺、质量、设备、能源、环境、供应链等数据,运用物联网、大数据、人工智能等关键技术,公司将进一步研发完善迈赫优沃工业互联网平台系统MHUniver,研制完善MHLORA无线边缘网关、MHCP等边缘计算硬件,为用户提供设备故障诊断、能耗分析、质量检测及数据追溯等智慧管理服务,在智慧能源、智慧农业、智能物流等行业新领域争取取得更大的市场突破。公司基于上述规划将在后续的经营中积极开拓新兴业务,在已披露的经营范围内,继续深挖拓展新客户,提高项目毛利率,将超募资金发挥更高的效益,以取得更好的经营业绩回报投资者,公司将按相关披露规则及时披露超募资金的使用情况。谢谢!
--	---

	12. 车企中，贵司都和哪些有合作？ 答:尊敬的投资者，您好！公司与吉利汽车、上汽通用五菱、江淮汽车、一汽解放、北京汽车、东风汽车、长安汽车、马来西亚宝腾汽车、大运集团、三一集团、中国重汽、潍柴集团、江铃汽车等国内多家知名企业均有合作。谢谢！ 13. 同行业上市公司中，我们的营收规模偏小，对于这个情况请问公司有什么应对策略？ 答:尊敬的投资者，您好！近年来，公司基于对主营业务的技术基础、市场环境以及对汽车、工程机械等传统机械制造行业企业生产环境的熟悉，广泛采集了生产制造过程中的工艺、质量、设备、能源、环境、供应链等数据，大力开发和推广物联网技术，运用物联网、大数据、人工智能等关键技术，开拓智慧物联业务，相继完成了国家电网、智慧农业等一系列项目，得到了客户一致好评。并且公司将进一步研发完善迈赫优沃工业互联网平台系统MHUniver，研制完善MHLORA无线边缘网关、MHCP等边缘计算硬件，为用户提供设备故障诊断、能耗分析、质量检测及数据追溯等智慧管理服务，在智慧能源、智慧农业、智能物流等行业新领域争取取得更大的市场突破。进一步完善营销体系，建立业绩绩效激励机制，巩固和扩大现有市场，在进一步提升国内市场占有率的基础上，大力开拓国际市场。谢谢！ 14. 贵司近三年的研发投入占比大概是多少？ 答:尊敬的投资者，您好！公司近三年的研发投入占比分别为2019年5.48%、2020年5.54%、2021年4.29%。谢谢！ 15. 对于原材料涨价和利润下滑问题，有没有应对措施？ 答:尊敬的投资者，您好！公司将会加强供应链管理，持续拓展供应商渠道，积极采取各项措施降本增效，努力提升运营效率，并在已披露的经营范围内，继续深挖拓展新客户，提高项目毛利率，以取得更好的经营业绩回报投资者，力争尽快改善业绩。谢谢 16. 核心的竞争对手有哪些？贵司在市场占多少市场份额？
--	---

	答:尊敬的投资者,您好!公司的主要竞争对手有湖北华昌达智能装备股份有限公司、湖北三丰智能输送装备股份有限公司、上海新时达电气股份有限公司、科大智能科技股份有限公司、江苏哈工智能机器人股份有限公司、河南平原智能装备股份有限公司、江苏北人机器人系统股份有限公司、广州瑞松智能科技股份有限公司等,汽车智能装备制造行业作为智能制造的细分子行业,其在国内竞争格局主要分为三个层次,第一类是具备汽车工厂总体工程设计、总包能力较强的大型国内外知名企业;第二类是具备较强的汽车智能制造装备系统总包能力且研发设计、生产制造、安装调试及售后服务综合能力较强的系统集成商企业;三是不具备前两者的能力,仅提供单一工艺单元的设备供应企业。前两类企业占据汽车智能装备制造市场较大的份额。一般而言,行业内的企业既有竞争关系,在项目规模较大、涉及领域较宽时,也存在相互合作的关系。公司属于行业竞争格局中的第二类,并且已逐步往第一类的企业升级。谢谢! 17. 疫情一直没有彻底解决,今年对公司还有多少影响? 答:尊敬的投资者,您好!随着疫情防控常态化,公司会加强供应链管理,持续拓展供应商渠道,积极采取各项措施降本增效,努力提升运营效率,落实精益生产,力争将疫情影响降到最低。谢谢。 18. 公司从2018年到2021年,营收一直在7-8亿,今年有没有增长营收的措施? 答:尊敬的投资者,您好!近年来,公司基于对主营业务的技术基础、市场环境以及对汽车、工程机械等传统机械制造行业企业生产环境的熟悉,广泛采集了生产制造过程中的工艺、质量、设备、能源、环境、供应链等数据,大力开发和推广物联网技术,运用物联网、大数据、人工智能等关键技术,开拓智慧物联业务,相继完成了国家电网、智慧农业等一系列项目,得到了客户一致好评。并且公司将进一步研发完善迈赫优沃工业互联网平台系统MHUniver,研制完善MHLORA无线边缘网关、MHCP等边缘计算硬件,为用户提供设备故障诊断、能耗
--	--

	分析、质量检测及数据追溯等智慧管理服务，在智慧能源、智慧农业、智能物流等行业新领域争取取得更大的市场突破。公司也将在已披露的经营范围内，继续深挖拓展新客户，提高项目毛利率，以取得更好的经营业绩回报投资者。进一步完善营销体系，建立业绩绩效激励机制，巩固和扩大现有市场，在进一步提升国内市场占有率的基础上，大力开拓国际市场。谢谢！ 19. 董秘好，一直没有研究报告，请问有没有投资者关系上面的举措？ 答:尊敬的投资者，您好！公司重视投资者关系管理，根据相关法律法规的要求履行信息披露义务，本着客观、公允的原则，向市场及投资者披露相关信息，并通过业绩说明会、深交所互动易、咨询电话等形式与投资者保持沟通与互动，让投资者更多的理解、了解与发掘公司的业务实质与投资价值。谢谢！ 20. 公司研发团队中，硕士学历的比例大约15%，能否客户满足日益新增的技术需求？ 答:尊敬的投资者，您好！很感谢您的提问，目前硕士学历的比例大约如此，随着公司平台的提升以及研发技术的需求增加，我们会继续加大高学历技术人员的招聘力度，提升公司的研发实力，进而增加企业的产品竞争力，更好的满足客户的技术需求。谢谢！
附件清单（如有）	
日期	2022年05月10日