

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

编号：2023-002

债券代码：127074

债券简称：麦米转2

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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	线上参与公司麦格米特2022年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023年05月09日（星期二）下午15:00-17:00
地点	“麦格米特投资者关系”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 华林证券股份有限公司保荐代表人：柯润霖先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、活动具体内容：</p> <p>深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年5月9日（周二）15:00-17:00在“麦格米特投资者关系”微信小程序举行2022年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程方式举行，与投资者就公司业绩、发展情况以及其他投资者关心的问题充分沟通，交流方式以文字问答方式进行。除去重复提问问题，公司与投资者交流的主要内容如下：</p> <p>二、提问及回复：</p> <p>1、问：童博您好，公司秉持长期耕耘，稳健发展的经营理念。2020至2022年公司利润增速落后于营收增速，2023年一季度公司营收增速同比持平的情况下扣非利润突然暴增，请介绍一下此方面的原因，另外自今年起利润大幅释</p>

放是否能持续也请谈一下管理层的看法。谢谢！

答：您好，在利润率方面，首先公司受到了过去三年国内市场需求低迷，经济环境下行的不利影响，加上上游元器件供应形势紧张所造成的极大成本压力，对公司的毛利水平产生了较大挑战；其次，公司立足于着眼长远的战略布局，持续性开发新的项目，较高的研发投入也对利润率水平影响较大。故，公司过去三年的利润增速落后于营收增速。从2022年下半年开始，上游器件供应紧张的趋势逐步有所好转，加上公司内部自身的成本管理优化措施，公司毛利率水平开始回升。公司今年一季度以来经营情况持续向好，库存跌价与应收账款相应减少或冲回，再加上因投资公司估值提升而获得的公允价值变动收益，使得公司利润增速上升较快。另外，由于公司从过去到现在始终致力于长期投入及研发，为未来发展提供了强劲且持久的增长驱动力，未来随着越来越多的产品投入市场批量出货，产生规模化效应，公司净利水平与盈利能力也将会进一步提升，谢谢。

2、问：营业收入较上年同比增加的原因？

答：您好，公司营业收入的连年增长得益于公司历年来的长远布局与经营。公司业务布局方向始终遵循前瞻行业的发展方向，同时高度重视研发投入。经过多年耕耘，公司依靠强大的研发实力和技术储备，搭建了交叉延伸的核心技术平台，满足下游客户多元化的产品和解决方案需求。公司平台型的经营策略保障了公司长期稳健的营收增长，2023年一季度各业务板块均不同程度增长，过去10年营收年复合增长率达30%，谢谢。

3、问：智能家电电控产品与同类型产品相比的优势？

答：您好，公司在智能家电电控产品上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，并进一步布局新能源汽车热泵型热管理驱控系统，热泵型洗干一体机驱控系统新兴领域，谢谢。

4、问：您好，公司持续多年保持较高水平的研发投入，请问在如今宏观经济环境波动性较大，不确定因素较多的情况下，公司的研发投入情况会继续

保持高位吗？公司具体是如何考量的？

答：您好，公司以电力电子及相关控制技术为基础，以研发创新为导向，以优质服务为宗旨，2022年公司研发费用6.32亿元，同比增长37.28%，占销售收入的11.55%。公司对于研发投入方向的选择是基于对行业发展方向的前瞻判断，所投入的领域均是公司所认为的未来发展空间与市场前景较为广阔的行业，例如：新能源汽车热管理系统、轻型电动车核心部件、工程机械电动化、新能源光储充部件、通信及服务器电源、医疗设备电源、智能采油设备等行业。公司将利用自己平台化的研发优势，牢牢抓住现今新能源、互联网、人工智能以及数字化生产等新兴行业的高速发展所带来的无限机遇，在相关领域持续加大研发投入、继续拓宽产品品类，加强平台化建设与布局，为各行业龙头客户提供从模块到整机、从硬件到软件、从部件到系统的机电一体化产品与解决方案，进一步提升市场竞争力与影响力。过去10年，公司营业收入与研发投入均实现超过30%的年复合增速，研发费用率稳定在11%左右。以研发打磨技术，以技术布局业务，以业务壮大平台，以平台支持研发，如此正向循环，可保障公司未来生产经营规模的可持续性稳健增长，谢谢。

5、问：如何保持在电源产品领域的市场占有率？未来有什么规划？

答：您好，2022年，公司电源产品销售收入18.84亿元，同比增长24.96%，占公司营业收入的34.40%。公司电源业务主要包括医疗电源、通信及服务器电源等网络能源产品、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，在显示电源领域的市占率长期处于国内领先水平，或将成为公司未来销售收入规模增长主力。

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、西子、ABB、Cisco、Juniper、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，尤其是通信5G、数据中心服务器、光伏、储能、充电桩等行业的高速发展需求，公司将持续增大研发投入，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、不断巩固和发展与大客户的业务合作关系，谢谢。

6、问：您好，我想请问贵公司一个问题。新冠肺炎疫情刚刚过去，对贵司也造成了一些负面影响。现在宏观环境不确定因素较大，总体的经营风险可能比较高。请问面对诸如疫情这样今后有概率还会发生的重大不确定性的事件冲击，除了营业收入，净利润这样的常规业绩指标外，贵司对于自身绩效评价是否作出了一些改变？或者说面对不确定性增长的宏观环境，贵公司如今更看重自身的哪些经济指标？比如说疫情后，可能对于现金流，或者说运营效率这些方面更加看重？贵公司认为有哪些指标是自身需要在今后逐步加强的？谢谢？

答：您好，过去三年，在面对国内市场需求低迷，经济环境下行趋势，加之上游元器件供应形势紧张，成本压力巨大等不利影响：首先，公司坚定地保证持续的高强度研发投入，确保所从事领域的产品和技术发展保持行业竞争优势，从而获得服务行业标杆客户的机会，提升行业地位，稳健发展；其次，公司坚定地不断优化平台建设，不断在研发、测试、营销、供应链、制造、管理、IT 等方面精细规划、稳妥建设，形成强大的支撑平台，使得公司业务的发展获得有力的支撑和成长的土壤，平衡发展供应链能力、制造能力和内部管理能力，以整个体系支持和服务行业标杆客户的需求；此外，公司继续贯彻“横向穿边，纵向通底”的方针，持续地推进业务横向延伸，将相似技术相互融合，融入更多的产品品类，开拓更多的市场领域，保持对外部的敏感和活力，同时，公司要求已进入的细分产品领域不断纵向做强，充分利用公司各项资源，兼顾国内国外市场机会，尤其瞄准世界制造业和国内制造业 500 强的优质客户，在充足的市场空间中，努力做到本行业、本领域的前列。通过持续不断地前瞻性的布局未来产业，挖掘、抓住新兴优势行业发展契机，保证公司始终都有多类业务存在增长的空间，个别的领域变化、短期的冲击不会对公司形成致命的影响，从而平衡各类风险。

自 2022 年下半年以来，公司现金流状况快速好转，成本管控能力逐步加强，公司未来将进一步提升现金流管理与库存周转水平，并且不断完善公司平台建设，保持稳健经营，持续拓展国内外优质客户资源，多方面多维度保障公司未来的长期稳健发展，谢谢。

7、问：精密连接行业的增长主要得益于哪些方面？

答：您好，2022 年一季度公司通过新控股子公司广东田津，完成了公司从精密线材到精密连接的业务整合，实现一体化布局，目前公司的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。按应用领域划分，公司精密连接产品可广泛应用于通讯、3C 电子、工业、智能办公、安防设备等领域，并且由广东田津开发的应用于新能源汽车动力及储能电池包中的安全信号连接组件，目前已与某知名新能源汽车动力电池厂商建立合作关系，市场空间广阔，预计未来将为公司带来新的收入增长点，谢谢。

8、问：公司 2022 年的数字化进程有何成果？2023 年有哪些加深数字化程度的举措？

答：您好，公司在工业自动化、智能装备、电源产品以及精密连接等领域的业务布局，均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问题，通过公司自主研发的高效节能数字化产品，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。其中，公司精密连接相关的自动化高效制造装置均为公司自主研发制造，有全面专利保护；公司的智能装备、工业自动化业务则直接为客户提供高效自动化的生产设施整机或核心部件；公司部分电源产品（通信电源、服务器电源等）为相关数字基础设施客户提供电气零部件产品，谢谢。

9、问：未来的资本开支计划是怎样的？

答：您好，公司抓住现今新能源、互联网、人工智能以及数字化生产等新兴行业的高速发展所带来的无限机遇，扩大研发投入、继续拓宽产品品类，为各行业龙头客户提供从模块到整机、从硬件到软件、从部件到系统的机电一体化产品与解决方案，进一步提升市场竞争力与影响力，过去 10 年，公司研发费用率稳定在 11%左右，未来也将保持在研发投入方面的支出；同时，公司深化国内外布局，在深圳南山联合建设留仙洞总部基地，在长沙进行麦格米特智能产业中心建设，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，在株洲投资建设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也在稳步建设中；此外，公司仍将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，谢谢。

10、问：具有阻垢功能新一代防冻裂过滤器模组开发的研发进程？预计何时可以投入使用？

答：您好，具有阻垢功能新一代防冻裂过滤器模组开发目前尚处于验证阶段，研发目的在于将公司智能卫浴产品推广到硬水地区，让产品对水质的要求降低，过滤出更加纯净的水，谢谢。

11、问：新能源及轨道交通部件订单情况如何？未来增长的动力是什么？

答：您好，受益于国内新能源汽车行业的高速发展，下游客户端需求旺盛，公司新能源汽车订单大幅增长。公司目前在手订单较充裕，因部分进口芯片供应较为紧张造成的产品交付不足的局面正在逐步缓解，推动 2022 年公司新能源汽车业务的营业收入迅猛增长。另外，随着国内新能源汽车市场的不断优化与整合，公司也正在逐步调整之前的新能源汽车单一大客户经营模式，持续开拓新能源汽车领域的新客户，现已与北汽新能源、宁波菲仕(应用于哪吒汽车)、零跑等整车厂客户建立合作，更多的新客户还在认证过程中，助力公司未来进一步扩大销售收入规模，谢谢。

12、问：请问公司的期间费用情况以及未来的走势情况？

答：您好，随着公司规模持续扩大，业务范围不断扩张，公司期间费用（销售费用，管理费用，研发费用等）近年来同比不断上升，其中，研发费用占比最大、同比增速最高。公司的高强度研发投入可保障未来公司业务的长期、稳健发展，过去 10 年，公司营业收入与研发投入均实现超过 30% 的年复合增速，研发费用率稳定在 11% 左右。公司将利用自己平台化的研发优势，牢牢抓住现今新能源、互联网、人工智能以及数字化生产等新兴行业的高速发展所带来的无限机遇，在相关领域持续加大研发投入、继续拓宽产品品类，加强平台化建设与布局，为各行业龙头客户提供从模块到整机、从硬件到软件、从部件到系统的机电一体化产品与解决方案，进一步提升市场竞争力与影响力，谢谢。

13、问：公司实现经营性现金流 22 年应收增加，存货下降，2022 年、2023 年一季度资本开支分别为 3.7、1.0 亿元，公司是否在持续、积极推进产能建设？公司产能建设情况能否满足订单需求？

答：您好，公司多年来持续推动研发建设，扩大研发投入、继续拓宽产品

品类，为各行业龙头客户提供从模块到整机、从硬件到软件、从部件到系统的机电一体化产品与解决方案，进一步提升市场竞争力与影响力，过去 10 年，公司研发费用率稳定在 11%左右，未来也将保持在研发投入方面的支出；同时，公司深化国内外布局，在深圳南山联合建设留仙洞总部基地，在长沙进行麦格米特智能产业中心建设，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，在株洲投资建设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也在稳步建设中；此外，公司仍将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。公司始终持续、积极地推进产能建设，目前产能建设情况能够较好的满足订单需求，谢谢。

14、问：请问公司有没有具体的 2023 年业绩指引，对于未来的 3-5 年营业收入有没有远期目标？谢谢？

答：您好，2023 年国内经济复苏态势明显向好，公司整体上对 2023 年及中长期业务的持续稳定增长保持乐观态度。公司将根据环境的变化，适时灵活地调整业务经营计划，且总体上将依然坚持较高强度的研发投入，持续扩大成长产品的销售和核心客户的覆盖，并坚持继续向新的领域延伸，公司具体业绩情况后续将以定期报告形式对外披露，谢谢。

15、问：怎样应对主要原材料结构性价格和供应风险？

答：您好，公司生产所需的主要原材料包括半导体、磁性件、被动件、结构件、线路板等。公司直接材料占营业成本的比例在 80%以上，原材料价格变动和供应形势是公司生产成本变化的主要因素之一，2021 年、2022 年以来，包括半导体在内的各类原材料价格大幅上涨，并伴随供应紧张形势，对公司内部管理和订单交付进度带来较大困扰。虽然公司产品报价中已充分考虑材料成本的影响，但依然无法对冲全部原材料价格对毛利率的影响。2022 年后半年，各类原材料供应紧张形势开始缓解，原材料价格也相应下跌，但传导到公司财务报表，尚需物料消耗周期；同时，公司目前依然存在少量半导体产品结构性的供应问题，且全球大宗商品价格目前也尚处于高位。对此，公司将持续加强原材料的跟踪分析，提升库存的动态管理水平；另外公司会继续投入资金进行创新研发，从设计方案、器件国产化方面强化产品竞争力和附加值；同时，公

	<p>司也将通过不断导入精益生产，提升自动化水平，提高生产效率和产品品质，以增强公司在下游客户处的综合议价能力，谢谢。</p> <p>16、问：目前下游需求情况可以介绍一下吗？景气度高吗？</p> <p>答：您好，公司以电力电子及相关控制技术为基础，各个事业部和子公司专注于细分行业与领域，目前各业务下游行业市场需求良好，例如新能源光储充部件、通信及服务器电源、新能源汽车、工程机械电动化、医疗设备电源等行业均呈现较高景气度。同时，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，谢谢。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>不适用</p>
<p>日期</p>	<p>2023年05月09日</p>