

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <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2024年半年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年09月06日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理 张开旭先生 董事会秘书 卢中庆先生 财务总监 刘海燕女士 独立董事 范洪义先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司上市后长期破发，采取什么具体措施维护二级市场投资者的权利？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司管理层一直密切关注公司股价在资本市场的表现，但股价的波动不仅仅受到公司内部经营状况的影响，还受到宏观经济环境、行业发展态势以及其他诸多外部因素等多重因素影响。公司将持续做好生产经营工作，致力于通过精细化的管理和创新策略，不断提高公司的运营效率和盈利能力。同时，公司还注重研发投入，推动技术创新，力求以更好的业绩回报广大</p>

投资者。此外，公司还积极与投资者保持沟通，及时合法合规披露经营状况和未来发展规划，以增强投资者的信心。感谢您对公司的关注和支持。

2、2024年上半年度净利润同比增长194.8%，主要得益于哪些业务板块的增长，这种增长是否可持续？

答：尊敬的投资者，您好！公司2024年上半年净利润同比增长194.83%，主要得益于智能装备系统及动力能源供应系统毛利的增长，而毛利的增长主要由营业收入增加所致。

我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，终验收时间分布不均匀，因此我公司营业收入及净利润存在波动。

综上所述，2024年随着各区域政策的变化，影响生产进度不利的政策因素减少，我公司项目生产进度加快，验收进度较去年同期有所好转，验收项目较上年同期增加，且验收项目平均合同金额较大，从而营业收入增加，毛利增加，归属于上市公司股东的净利润增加。感谢您对公司的关注和支持。

3、请问公司在智能制造领域的技术创新有哪些具体成果，能否举例说明？

答：尊敬的投资者，您好！公司产品的生产过程是数智化的实践过程，公司自主研发的运营管理系统实现了设计、物料、生产过程、质量、能源、工时等的全流程数字化管理，实现了生产过程透明化、无纸化，生产管理的智能化，缩短了产品交付周期，产品质量控制不断迭代升级。

公司自主研发的高速滚床、白车身总拼系统、智能夹具库位系统有力地推动了公司产品的智能化升级，上述设备的各项设计理念与运转实际参数均已达到行业前列水准，能够满足各大主机厂的线体规划需求，目前已在各大汽车主机厂稳定使用。为保证粘接强度和碳纤维板件间间隙，提高效率，最大限度的满足客户需求，我司进行了碳纤维碳舱粘接系统的研发，打破了传统的设计理念，采用了扣合式、吸附式及特殊结构等多种方式结合的设计思路，通过多次试验及现场实际运用，取得了极佳的效果，极大地满足了客户的个性化需求。

在新技术、新工艺的加持下，公司不断创新，为客户提供数智化的产品，助力客户产品升级。铆接工艺、油漆吸附、视觉识别等新技术在产品中的应用，赋能客户产品力的提升，也为公司赢得了广泛的认可。

先进技术贯穿于公司的各项工作之中，起到了举足轻重的作用。感谢您对公司的关注和支持。

4、报告期内公司的研发投入占比是多少，未来有何增加计划？

答：尊敬的投资者，您好！2024年上半年公司的研发支出为3,156.54万元，占营业收入的比例为4.89%，较上年同期增加125.32%。

公司作为高端智能装备系统与智慧物联系统整体解决方案服务商，高度重视研发投入，多年来持续对研发进行高投入，推动公司研发实力明显提升。截至2023年12月31日，公司拥有发明专利45项、实用新型专利176项、外观专利5项、软件著作权35项。卓越的产品创新能力，将成为公司未来最为核心的竞争力。感谢您对公司的关注和支持。

5、公司在售后服务和客户支持方面有哪些特色或优势，能否展开说说？

答：尊敬的投资者，您好！公司生产的智能装备系统产品具有非标准定制化的特点，并且大部分的智能装备系统产品投资额较大，下游客户在选择智能装备系统供应商时非常慎重，要求供应商具有较高的知名度，具备丰富的项目管理经验和成功的项目案例，能够对智能装备系统提供长期的维护服务。公司成立至今，凭借自身的技术研发能力、高端人才储备及项目经验积累的优势，在行业内拥有良好的口碑。此外，公司高度重视售后服务工作，每个项目在竣工验收后仍由原负责的市场营销人员继续跟踪产品使用情况。同时，售后团队与市场营销人员紧密合作，持续关注并收集客户在产品使用过程中遇到的问题，及时记录并反馈至公司事业部相关部门负责人，及时且高效地制定并完善解决方案，并确保其得到妥善执行，以有效解决用户的后顾之忧，进而提升用户满意度。感谢您对公司的关注和支持。

6、在未来的发展战略中，对于产品线的扩展和市场多元化有何规划？

答：尊敬的投资者，您好！为应对复杂多变的市场环境和日趋激烈的市场竞争，公司通过与重点业主企业打造紧密合作关系，共

	<p>同应对市场变化，形成了稳定的合作共同体，为后续新建项目取得打下了坚实的基础。</p> <p>针对重点市场、重点客户、重点业务，公司将坚持做到“守土有责、寸土不让、寸土必争”，深入挖掘老客户潜能，积极开拓新客户，以客户需求为导向，不断对产品进行研发升级，在确保质量的前提下，高效的完成项目交付工作。</p> <p>在高端智能装备系统产品及系统化设计服务的基础上，公司依托“优沃工业互联研发升级扩建项目”，以创新为动力、以技术突破为手段、以客户体验为导向，紧跟时代潮流，不断创新和升级，致力于为客户提供全面的数字化解决方案。通过打通产业链各环节的数据孤岛，不但可以实现主营业务产品价值链、产业链的延伸，还可以实现以智慧物联系统为核心，智慧工厂、智慧能源、智慧农业、智慧建筑等多元发展的业务布局，助力打造智能制造新版图。</p> <p>此外，公司高度重视国际市场，通过与国际知名汽车品牌生产制造商开展合作，逐步规划公司国际市场布局，力争实现跨越式发展，将国际业务逐步打造成为公司新的利润增长点。感谢您对公司的关注和支持。</p> <p>7、对于研发人员和技术人员的培养与激励机制，公司有哪些举措？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司始终重视人才“引、育、留”工作。为了更精准的招引高精尖人才，公司在济南设立了全资子公司迈赫优沃，在天津设立了全资子公司迈赫设计院，在济南、青岛、潍坊、无锡设立了分院。另外，为了最大限度的吸引、留住人才，公司还分别在济南市及潍坊市建立了研发中心，充分有效地利用了场地、人员、公共基础设施等各方面的优势，增强了公司高端人才的储备。</p> <p>同时，公司重视人才的引进与培养，制定了系列员工培训计划，持续加强员工的培训工作，提升员工的业务水平和岗位技能，其中包括新员工的入职培训、专业技术岗位培训、继续教育培训及生产岗位的技能培训等，鼓励员工参加继续教育，积极取得相关职业资格或等级证书。</p> <p>此外，公司严格按照《中华人民共和国劳动合同法》和国家及地方有关劳动法规的规定与员工签订劳动合同，向员工提供稳定而有竞争力的薪酬，为员工缴纳养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险及公积金。公司的员工薪酬以按岗定薪与绩效考核相结合，</p>
--	--

将按照职位价值分配的原则，根据个人实际能力及所在岗位的风险、责任及贡献，并结合工作资历、经验等确定每位员工具体的薪酬。同时，公司充分考虑员工的实际需求，为员工提供食宿，给员工更多保障，加强员工的归属感及凝聚力。感谢您对公司的关注和支持。

8、如何评估和确保业务的可持续发展，特别是在智能制造领域的长期竞争力？

答：尊敬的投资者，您好！首先，公司通过聚焦主业，多元驱动企业高质量发展。为了适应市场环境的千变万化、迎接新的挑战并获得竞争优势，公司进一步围绕并突出主营业务产品的优势，全面提升高端智能装备系统产品及系统化设计服务的市场竞争力，聚焦主业，积极实施多元化业务布局，构建“立足主业，培育、壮大新兴产业”的新型发展模式，以驱动公司高质量发展。在高端智能装备系统产品及系统化设计服务的基础上，公司依托“优沃工业互联网研发升级扩建项目”，以创新为动力、以技术突破为手段、以客户体验为导向，紧跟时代潮流，不断创新和升级，致力于为客户提供全面的数字化解决方案。通过打通产业链各环节的数据孤岛，不但可以实现主营业务产品价值链、产业链的延伸，还可以实现以智慧物联系统为核心，智慧工厂、智慧能源、智慧农业、智慧建筑等多元发展的业务布局，助力打造智能制造新版图。

其次，为应对复杂多变的市场环境和日趋激烈的市场竞争，公司通过与重点业主企业打造紧密合作关系，共同应对市场变化，形成了稳定的合作共同体，为后续新建项目取得打下了坚实的基础。针对重点市场、重点客户、重点业务，公司深入挖掘老客户潜能，积极开拓新客户，以客户需求为导向，不断对产品进行研发升级，在确保质量的前提下，高效的完成项目交付工作。公司高度重视国际市场，通过与国际知名汽车品牌生产制造开展合作，逐步规划公司国际市场布局，力争实现跨越式发展，将国际业务逐步打造成为公司新的利润增长点。

此外，在公司业务快速发展的过程中，团队成员不断流动更替，为公司提供了持续发展的动力。公司建立了团队管理机制、健全了组织架构、强化了团队协作制度、细化了业务流程，形成了循环迭代的完整研发流程。为进一步发展和完善公司研发体系和产品创新体系，公司将继续加大研发投入，促进创新型人才的培养及创新成果的转化，依靠科技创新，促使公司技术实力、生产工艺及系统集成能力达到一流水平，不断壮大技术研发专家队伍，提高企业核心

竞争力。

最后，为有效防范经营风险，公司一直致力于构建一套完整的风险控制体系。通过健全内控管理制度、加强内部管控力度、推进成本内控机制落地来提升自身对经营风险的应对能力，分析和评估出经营风险可能对公司产生的影响，进而制定出有针对性的措施予以防控，从而达到为公司规避合规风险、降本增效、助力公司高效经营，从而实现可持续发展的目标。感谢您对公司的关注和支持。

9、在推动绿色制造和节能减排方面，公司有哪些具体措施？

答尊敬的投资者，您好！公司专业从事基于机器人和物联网技术的高端智能装备系统和智慧物联系统的研发设计、制造和集成服务，生产制造主要为机械加工，不存在高危险、重污染的情况。公司十分重视环境保护和污染防治工作，积极采取有效措施，加强环境保护工作。公司在厂房内安装了良好的通风、除尘设备，生产经营过程中产生的焊接烟气、粉尘等通过除尘净化器、车间抽风、吸附等设备排至室外；生活污水经污水管道，最终由污水处理厂处理；固体废物、生活垃圾交由专业环保公司处理；生产噪音通过物理隔绝等方式降噪；在厂区内全面进行绿化，推行清洁生产、定置管理，符合国家有关环境保护的要求。并且，公司严格按照相关环保法规贯彻实施环境管理工作，保证生产经营活动的合法、合规、环境友好及可持续。感谢您对公司的关注和支持。

10、请问什么原因导致的公司上半年净现金流为-8670.04万元，同比下滑40.71%？

答：尊敬的投资者，您好！2024年上半年，公司现金流净额为-8,670.04万元，其中，经营活动产生的现金流净额为856.42万元，投资活动产生的现金流净额为-8,593.08万元，筹资活动产生的现金流净额为-933.38万元。公司现金流量净额出现较大负值，主要系投资活动产生的现金流量净额为负且金额较大所致。此情况主要源于在报告期内，公司对暂时闲置的资金进行了现金管理，报告期内购买的部分结构性存款未到期，将其计入交易性金融资产（此部分不属于现金及现金等价物），使交易性金融资产中未到期金额较大所致。截至2024年6月30日，公司期末现金及现金等价物余额为30,078.18万元。感谢您对公司的关注和支持。

11、请问贵公司，在国家在大力推动大型设备更新等措施的情况下，是否有所响应？是否产生大量订单？

答：尊敬的投资者，您好！公司已关注到国家关于大型设备更

新的政策导向，并已开展专项研究。我们要求市场部人员对现有客户进行深入分析，细致梳理在该政策影响下的客户动态，并制定相应的营销策略，以挖掘潜在订单，积极把握市场机遇，推动公司高质量发展。

国家关于大型设备更新的政策会对公司所在行业产生积极影响。感谢您对公司的关注和支持。

12、面对原材料价格波动，公司采取了哪些措施来保障成本控制和利润率，这些措施的长期有效性如何？

答：尊敬的投资者，您好！面对原材料价格波动，公司采取了多种措施来保障成本控制和利润率。公司密切关注原材料的价格波动曲线，适时进行一定的原材料储备；同时与主要供应商建立稳定的合作关系，并将积极利用集中采购渠道带来的规模优势，降低采购成本，减少原材料价格波动带来的风险，帮助公司在原材料价格波动的情况下保障成本控制和利润率，确保了公司的长期稳定发展。感谢您对公司的关注和支持。

13、公司的核心竞争力是什么，公司如何持续保持和加强这一优势？

答：尊敬的投资者，您好！公司的核心竞争力主要体现在优秀的管理团队、专业的技术人才、卓越的营销队伍以及优质的品牌及售后服务上，为保持和加强以上优势公司采取了以下措施：

首先，公司推进落实了管理团队“年轻化”的战略部署，为公司发展注入了新活力。作为年轻的一代，新的管理团队更能洞悉客户的需求变化，保持对时代的洞察，以前瞻性的行业见解及卓越的管理能力，带领迈赫股份走出属于迈赫自己的年轻化发展之路，引领企业走在行业前列。在全新管理层的带领下，迈赫将会继续以匠心致初心，用高水平的技术、卓越的品质和服务助力中国智能制造行业的持续健康发展，以年轻的姿态服务每一位客户。

其次，公司作为高端智能装备系统和智慧物联系统供应商，自成立以来，始终坚持以技术创新为核心、自主研发为先导，持续加大研发投入，保障了公司的高效运作以及未来充足的发展空间。

此外，为使公司不断发展壮大、使营销更加规范化、系统化，公司制定了《市场营销管理制度》，通过相关制度的实施，方便了分析客户、避免因人员变动导致客户流失；通过对销售工作的梳理，进一步明确了管理流程；通过新（高端）客户开发的管理，提高了营销人员对新客户开发的积极性；通过市场培训制度，保证了营销

	<p>人员的持续进步，以更好的匹配公司发展战略；通过客户资质评级管理，控制了客户风险，为公司长期稳定的发展奠定了良好的基础。</p> <p>最后，公司十分注重售后服务，每个项目在竣工验收后仍安排售后人员不间断跟进及反馈客户在产品使用中遇到的问题，并将问题记录集中反馈，通过不断的修正、完善，以更好地满足用户的需求。感谢您对公司的关注和支持。</p> <p>14、请问贵公司2024年一季度的扣非后净利润为2,365.74万元，而中报显示的半年度扣非后净利润为3,150.09万元，也就是说第二季度的扣非后净利润为784.35万元，第二季度的扣非净利润比一季度差这么多的原因是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！我公司主要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，采购的智能装备系统生产周期长短不一，平均生产周期超过12个月，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，使得终验收时间分布不均匀，因此我公司营业收入存在波动，进而导致净利润呈现相应的波动，公司单季度营业收入及净利润可比性较差。感谢您对公司的关注和支持。</p> <p>15、贵司中报显示，截至2024年6月30日，公司负债总额为12.2亿元，较上年同期减少23.81%，原因是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！负债总额较上年同期减少主要系应付票据减少2.74亿元和合同负债减少1.52亿元所致。公司应付票据形成的主要原因系公司将大额票据质押后在银行开具小额的应付票据，应付票据减少的原因为2024年随着各银行新一代票据系统的推行，公司实现了已接收的票据可部分转让，无需再单独开具小额的应付票据。合同负债主要系按合同约定收取的预收款项，2024年上半年合同负债减少的原因主要系报告期项目验收较多，相关合同负债转营业收入所致。感谢您对公司的关注和支持。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年09月06日