

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

编号：2021-002

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	通过“麦格米特投资者关系”微信小程序参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者	
时 间	2021 年 5 月 17 日，周一，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：王玉涛先生 华林证券股份有限公司保荐代表人：谢胜军先生	
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 2021 年 5 月 17 日（周一）15:00-17:00 在“麦格米特投资者关系”微信小程序举行 2020 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：2021 年一季度公司实现营业总收入 8.9 亿，同比增长 34.81%，营收增长板块能否拆分作个简单的分享？</p> <p>答：您好，2021 年一季度公司大概营收板块拆分为：智能家电电控产品约占 58%，工业电源和工业自动化约各占 19%，新能源汽车及轨道交通约占 4%。 谢谢。</p>	

2、问：能介绍一下公司的“事业部+资源平台”矩阵式管理的运营模式的优点吗？对于公司的经营有什么影响？

答：您好，公司采用“事业部+资源平台”矩阵式管理的运营模式。公司在各领域的产品开发和市场拓展由各事业部作为经营单位分工运营，运营团队端到端全流程负责本事业部的全面运营；公司根据不同事业部所处的阶段，确定相应的经营目标并不断调整经营方向和重点。同时，公司不断强化资源平台建设，向事业部提供营销资源平台、研发技术资源平台、检验测试平台、供应链平台、财务人力资源平台、IT、ERP 和管理平台的支持，并整合内部资源形成协同。多年持续不断的建设和动态调整，使得“事业部+资源平台”相结合的运营模式日趋成熟，并逐步成为公司的核心动力之一。这种经营模式是现有业务不断前进、新业务不断成长的土壤，是支撑“公司横向做大，事业部纵向做强”的源泉。谢谢。

3、问：公司今年的在研产品有哪些？今年有计划推出什么新产品投产吗？

答：您好，公司聚焦核心技术，致力于为客户提供最佳部件和解决方案，因此高度重视研发投入。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。公司在智能家电电控产品、工业电源、工业自动化和新能源汽车及轨道交通产品等四个板块均有较多的研发投入和布局。谢谢。

4、问：公司今年打算投入多少费用用于研发？

答：您好，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扩张，不断完善平台建设，加强营销平台融合，稳步推进核心技术不断在多应用领域形成产品优势。公司持续多年保持销售收入 10% 左右的研发投入，今年大概保持这个投入强度。谢谢。

5、问：能介绍一下公司现阶段智能卫浴业务的情况吗？

答：您好，智能卫浴业务因疫情影响，2020 年上半年整体进度放缓，一季度基本处于停滞状态，二季度后有明显恢复，截至目前经营情况良好。公司该业务板块将持续稳健发展，注重品质把控，持续加大研发投入，聚焦 ODM 客户，开发国内国际知名品牌客户，提供更加智能的高品质产品，同时，开拓网

上销售渠道，加强与电商品牌合作。此外，公司将继续深化整合卫浴产品线上下游的布局，向不同需求的客户提供不同组合的智能卫浴部件产品。谢谢。

6、问：公司去年毛利率上涨的原因有哪些？今年预计毛利率能保持上涨吗？

答：您好，公司去年毛利率有所上涨，主要是由于新能源汽车部件产品销售降幅较大，该产品毛利率较低，销售下降导致收入结构变化，从而带来整体毛利率上升。今年毛利率情况主要取决于公司不同产品销售增幅导致的结构变化，以及目前原材料供应情况的变化趋势。谢谢。

7、问：请问公司目前的现金流状况？公司正常款项的回款周期是多久？有无加大回款力度的规划？

答：您好，公司 2020 年经营性现金流为 4.64 亿，处于正常可控水平。行业内普遍采用银行承兑汇票付款方式，公司短期现金流情况受到票据贴现操作的影响。公司回款周期根据不同行业属性和客户情况有差异，普遍集中在一到三个月左右，其中消费类周期短于工业类。公司会着力把握回款风险，根据客户情况适当调整。谢谢。

8、问：原材料价格的变动对公司的影响大吗？公司如何应对原材料上涨带来的压力？

答：您好，公司持续进行产品技术优化，推进降本是公司研发和供应链部门的例行工作。自去年四季度供应形势发生变化后，公司在供应和销售两端均采取了应对措施，与供应商建立战略合作，优化供应结构，降低原材料成本上涨的压力，同时与客户充分协商沟通，保持合理的销售价格和毛利。目前原材料价格的变动对公司的影响有限，后续尚需观察供应情况的发展趋势。谢谢。

9、问：现在公司整体的产能情况是怎样的？以及未来产能规划？

答：您好，公司的电气产品产能主要集中在湖南株洲地区，卫浴产能主要在浙江台州地区。公司为应对未来发展需求，布局的株洲二期、河源基地已经部分建成投产，还在持续建设中。公司未来还将有序推进长沙和杭州的产业中心建设，为进一步发展奠定研发和产能基础。谢谢。

10、问：公司今年投资者关系管理维护工作有什么规划安排？

答：您好，公司一般在定期报告后召开投资者调研，就财务情况和经营状

况做简要说明，详见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的投资者关系活动记录表。公司不断提高信息披露及投资者关系管理工作水平，持续完善投资者保护工作机制，并通过持续分红、高效透明的信息披露、密切与投资者交流等多项举措，促进公司与投资者的良性互动，维护广大投资者特别是中小投资者的合法权益，为广大投资者创造切实的价值回报。谢谢。

11、问：全球疫情现阶段还在蔓延，请问公司在海外的代表处的经营情况如何？公司今年有进一步拓宽海外市场的打算吗？

答：您好，公司密切关注国外疫情发展，并建立了相应的服务和应对机制。目前，公司除一位印度籍员工感染新冠，症状轻微，经过居家隔离现已康复并已恢复工作外，其他海外公司和代表处的员工均身体状态良好，防疫物资充足。公司依然将进一步拓展海外销售，但受到疫情影响，部分海外新项目有所延迟。谢谢。

12、问：公司的核心竞争力体现在哪里？

答：您好，公司在年报中“核心竞争力分析”内容有披露清晰有效的战略布局、持续创新的研发技术优势、多技术领域布局逐步形成关联、持续强化平台建设、优秀稳定的经营团队和广泛优质的客户资源等几大核心优势，具体请关注公司于2021年4月27日披露在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的年度报告。谢谢。

13、问：能谈谈未来三年公司的发展规划和业务目标吗？

答：您好，经过多年持续的布局和努力，公司目前形成了智能家电、工业电源、工业自动化、新能源汽车及轨道交通四个主要的产品领域，同时进一步拓展上下游交叉技术和领域，推动工业微波、油服设备、智能卫浴部件、等其他产品的发展。公司在多年战略思索和布局中，逐渐形成了明确的发展战略。公司未来将继续加强研发投入，根据环境的变化，适时调整项目的优先级和侧重点，根据疫情进度和国际贸易环境的变化，适当延后部分固定资产投资，加强人力资源管理方面的规范化建设、公司文化建设，提升运营效率和管理能力；不断深化精益生产的推进，提升生产制造品质和效率。谢谢。

14、问：公司的募集资金的使用情况如何？

答：您好，公司IPO募集资金中除营销和服务平台建设项目还有小部分未

	<p>使用，其余均已用完并达到预定可使用状态；公司可转债募集资金中总部基地建设项目和智能产业中心建设项目根据项目建设进度有序使用。具体情况参加公司 2021 年 4 月 27 日披露在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《2020 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》（公告编号：2021-009）。谢谢。</p> <p>15、问：未来在销售渠道上有哪些规划？</p> <p>答：您好，公司各类产品主要是通过直销方式销售，部分工控、智能焊机和卫浴等产品通过分销渠道销售，公司未来依然将根据不同的产品和行业特点，采取相应的销售渠道和方式。谢谢。</p> <p>16、问：请问公司的原材料库存管理策略是怎样的？</p> <p>答：您好，公司采取“以销定产”为主的生产模式，采取“预测+订单”模式进行排期和生产，平衡市场需求和库存管理，以实现快速交货，公司在部分关键元器件上会保持适当的安全库存。谢谢。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 5 月 17 日</p>