深圳麦格米特电气股份有限公司 投资者关系活动记录表

	√ 特定对象调研	□ 分析师会议	
投资者	□ 媒体采访	□ 业绩说明会	
关系	□ 新闻发布会	□ 路演活动	
活动类别	□ 现场参观	□ 其他(请文字说明	其他活动内容)
	共计90个机构投资者	(排名不分先后):	
	- - - 德邦证券	安信基金	景林资产
		柏基投资	璟恒投资
	方正证券	保银投资	明河投资
	光大证券	北京泽铭投资	南京璟恒投资
	广发证券	彬元资本	鹏华基金
	国金证券	博大金融	平安养老保险
	国信证券	博时基金	千禧年基金
	海通证券	澄池资本	秋晟资产
	华泰证券	第一北京投资	山高国际资管
	开源证券	复星保德信人寿	上海丰仓投资
	美林证券	高盛资管	上海集元资产
	美银证券	高毅资产	上海荣正敦致咨询
参与单位	民生证券	广东惠正投资	上海天猊投资
クイト ガ	上海证券	广发基金	上海涌峰投资
名称及	申万宏源证券	国寿安保基金	上海佐誉资管
人员姓名	天风证券	国泰君安	深圳市尚诚资管
	西部证券	国投瑞银基金管理	泰仁资本
	西南证券	海创基金管理公司	万家基金
	长江证券	海螺创业投资	文渊资本
	招商证券	和谐汇一	西部利得基金
	中金公司	和谕基金	兴证全球基金
	中天国富证券	恒越基金	长信基金
	中信建投证券	鸿盛基金	郑州云杉投资
	中信证券	华润元大基金	智诚海威
	中银证券	华杉投资	中国人寿资产
	Horizon	济南高鑫私募	中欧基金
	Jefferies	嘉实基金	中信保诚基金
	Journal Capital	江苏养正投资基金	中信证券资管
	Ocean Link	交银施罗德基金	中邮创业基金

	T. Rowe Price 锦程投资 中域投资		
日期	2022年08月30日(星期二)		
地 点	"进门财经"网络平台		
上市公司			
接待人员	董事长兼总经理: 童永胜先生		
姓名	首席财务官兼董事会秘书: 王涛先生		
	深圳麦格米特电气股份有限公司(以下简称"公司")于2022年8月30		
	日(周二)在"进门财经"网络平台举行了关于公司 2022 年半年度报告的调研		
	交流会。本次交流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进行了充分沟通。公司董事会秘书兼首席财务		
	官王涛先生介绍了公司 2022 年半年度报告的基本财务数据,对公司近期的经		
	营管理概况和新业务拓展情况做了简要阐述,并且对公司目前的参、控股公		
	司及集团组织架构进行了解释说明。		
	二、问答环节:		
	1、问:行业中供应紧张形势是否得到缓解,如芯片之类,公司的看法是		
投资者关系	什么?		
活动主要内	答:您好,目前来看二季度的原材料及核心零部件供应紧张形势有所缓解,		
容介绍	但目前部分高端进口芯片(如应用在医疗、新能源汽车以及工程机械等领域产		
	品上)仍存在短缺或高价的情况。整体来看,公司采购策略在随着供应形势的		
	变化而改变,公司供应链也正在逐步优化中,谢谢。		
	2、问:公司的业务及产品线比较丰富,公司未来看好的业务都有哪些?		
	趋势如何?		
	答:您好,公司始终坚持"前瞻布局未来产业"的经营战略,目前在 OA		
	电源、PC电源、空气源热泵、通信电源、服务器电源、光伏逆变、储能、工程		
	机械电动化、风力发电、新能源汽车以及热管理系统、压缩机等领域均有所布		
	局。		
	在新能源汽车领域,公司可供应的产品有电力电子集成模块(PEU)、电		
	机驱动器(MCU)、车载充电机(OBC)、DCDC 电源模块、充电桩、空调控		

制系统压缩机,以及新能源汽车动力电池的安全信号连接组件(FFC)。目前 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 车相关订单增速较快。

在其他新能源领域,公司陆续布局了工程机械电动化产品、风电变桨驱动器、光伏逆变及储能核心部件等产品,将助力公司未来进一步扩大销售收入规模。

在供应链安全领域,公司 PC 电源、服务器电源、通信电源、医疗电源等业务也将迎来新的成长机遇,随着陆续得到相关头部客户的准入,预计未来发展趋势良好。

公司对消费类产品中的 OA 电源、变频家电控制器、空气源热泵等产品的 未来发展趋势也较看好,预计未来在海外市场也会有所发展与突破,谢谢。

3、问:公司对于各个事业部或者产品线具体是如何管理的?

答: 您好,公司采用"事业部+资源平台"相结合的矩阵化运营模式,通过平台化的管理模式达到管理效率最大化。

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。

4、问: 二季度毛利率仍有一定压力的原因?

答:您好,公司目前毛利率仍然承压有两方面原因:一方面由于此前的原材料价格大幅上涨形势一直延续到了今年年初,而上半年公司还在不断消耗之前高价采购的原材料,从而造成成本有所上涨。另一方面,公司产品结构的变化,如毛利率偏低的新能源汽车业务的销售占比提升,也会一定程度上影响公司的整体毛利水平,谢谢。

5、问:公司的投资收益是否已趋于常态?未来是否会有所波动?

答:您好,根据公司"内生增长,外延扩张"的战略,公司的发展不仅聚焦于公司现有的事业群,还通过围绕电力电子技术进行上下游产业链投资。随着公司投资参股公司的数量不断增多,且被投资公司自身质地优良、发展良好,估值不断提升,公司近年来也在持续产生投资收益。目前来看,公司投资参股的公司未来也会继续融资动作,目前有几家投资公司已开始 IPO 计划,预计未来数年公司的投资收益都会有所增长,谢谢。

6、问:公司如何看待新能源汽车电池包内的 FFC 对于 FPC 的替代?公司目前 FFC 产品的进展如何?

答:您好,FFC作为目前新能源汽车电池包内的安全信号连接组件的全新方案,相较于目前广泛使用的FPC方案,有成本低、生产全自动化、生产工艺环保等优势。FFC方案的应用目前在新能源汽车领域是一个全新的尝试,公司已与某知名新能源汽车动力电池厂商建立合作关系,FFC产品预计未来将为公司带来新的收入增长点。并且随着FFC的可靠性、安全性在不断提升,目前还有其他行业的厂商在等待试用,预计未来也会在储能方面得到应用,谢谢。

7、问:公司新能源汽车的新客户开拓情况如何?

答:您好,北汽新能源已与公司建立多年的合作关系,预计未来会继续在公司大量采购,且订单延续性较好。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,现已与宁波菲仕(应用于哪吒汽车)、零跑等车厂客户建立合作,更多的新客户还在认证过程中,谢谢。

8、问:公司智能装备业务上半年受到经济环境的影响,什么时候能够重 回增长趋势?

答:您好,公司智能装备业务由于受到疫情影响,商务拓展无法达到预期进度和效果。且受到下游产业投资需求下滑的影响,智能焊机、微波装备和智能采油设备市场需求不足,是上半年公司仅有的营收下滑的业务。预计等到疫情缓解或者管控政策放松后会恢复业务正常拓展情况,谢谢。

9、问:公司 OA 电源以及 PC 电源业务的未来发展展望?

答: 您好, 公司 OA 电源的主要市场在日本, 前年和去年受到疫情影响很

	大,今年随着日本疫情政策的放开,市场开拓成果初显,OA 电源上半年增势
	较好,核心客户项目进展顺利,为将来的订单批量增长奠定了基础。
	公司 PC 电源产品目前已与国内某知名厂商建立合作,由于客户的保密要
	求,暂无法透露具体名称,但受益于国产替代的趋势和国家政策支持,未来预
	计将有较好表现,为公司低功率电源业务的后续增长打开新的增长极,谢谢。
附件清单	不适用
(如有)	
日期	2022年08月30日