

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

编号：2022-004

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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	共计 61 个机构投资者（排名不分先后）： 爱建证券 中银国际证券 汇泉基金 东方证券 OceanLink 惠正私募基金 东吴证券 保银私募基金 嘉实基金 光大证券 彬元资管 金攀投资管理 广发证券 财通资管 景林资产 国金证券 创金合信基金 璟恒投资 国联证券 第一上海创业投资 美国杰富利 华福证券 东方证券资管 宁泉资产 华泰证券 丰岭资本 鹏华基金 开源证券 富敦投资 秋晟资产 平安证券 富国基金 睿目投资 上海证券 高毅资管 石智投资管理 申万宏源证券 亘曦私募基金 泰康资管 太平洋证券 固禾私募基金 兴证全球基金 天风证券 光大保德信基金 银润资产 西部证券 广发基金 云禧私募基金 长江证券 瑰钰资管 智诚海威基金 浙商证券 国华人寿保险 中欧基金 中金公司 国寿安保基金 中银基金 中信建投证券 弘毅远方基金 中信证券 华润元大基金
日期	2022 年 10 月 29 日（星期六）
地点	“进门财经”网络平台
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

投资者关系
活动主要内
容介绍

一、活动具体内容：

深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年10月29日（周六）在“进门财经”网络平台举行了关于公司2022年第三季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年第三季度报告的基本财务数据，对公司近期的财务状况及经营成果进行了详尽的解释说明。

2022年第三季度，公司实现营业收入12.81亿元，较上年同期上升30.16%；实现归属于上市公司股东的净利润8,002.27万元，较上年同期下降36.37%；实现归属于上市公司股东的扣非后净利润6,038.91万元，较上年同期下降17.83%。因公司2022年股票期权激励计划的实施，本期产生相关股票期权费用共835.33万元；由于公司对外投资公司的估值提升，上年同期产生以公允价值变动为主的相关投资公司收益共4,846.05万元。剔除上述投资公司收益与期权激励费用影响后，公司2022年第三季度归属于上市公司股东的净利润为8,812.86万元，较上年同期上升4.21%。

2022年前三季度，公司实现营业收入39.86亿元，较上年同期上升36.41%；实现归属于上市公司股东的净利润30,437.19万元，较上年同期下降5.15%；实现归属于上市公司股东的扣非后净利润23,523.94万元，较上年同期下降0.96%。剔除上述投资公司收益与期权激励费用影响后，公司2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润为28,784.60万元，较上年同期上升6.67%。

二、问答环节：

1、问：公司在新能源产品方面的布局如何，已与哪些客户合作？如光伏逆变器、精密连接、新能源汽车空调压缩机等产品的进展情况？

答：您好，公司目前五大事业群的业务均与新能源相关，具体如下：

- （1）定制产品事业群：在充电桩模块制造方面会加大布局，随着需求的变化，不断进行产品迭代；光伏逆变器方面已经与特变电工建立长期稳定合作；储能方面在移动储能、光伏等领域的储能核心部件均有投入，目前正与参股公司西安奇点合作。

- (2) 工业自动化事业群：公司陆续布局了工程机械电动化产品、风电变桨驱动器等产品。
- (3) 交通事业群：公司目前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、空调控制系统压缩机、热管理系统等。
- (4) 精密连接事业群：公司动力及储能电池安全信号采集传输组件产品已与宁德时代建立合作。
- (5) 智能装备事业群：公司也正在研发应用于光伏产业的多晶硅、单晶硅生产相关设备。

公司在新能源领域会持续投入，助力公司未来进一步扩大销售收入规模。

2、问：公司在智能卫浴的定位如何，目前增速放缓的原因是什么，未来是否有积极的变化？

答：您好，公司对于智能卫浴的经营策略未发生改变，目前增速放缓主要是由于供应链的上下游供应与运输，以及终端市场消费需求受到疫情影响。目前国内市场的智能马桶的渗透率依然远远低于日韩等东亚国家，国内智能卫浴行业还有着巨大的发展空间。随着后续疫情形势改善，消费需求复苏，公司对智能卫浴业务的未来发展依然充满信心。

3、问：公司工业电源的业务情况，主要是通信电源、工业导轨电源、医疗电源的发展情况？

答：您好，工业电源模块前三季度整体增速较好。

公司医疗电源产品主要为 GE、飞利浦、迈瑞医疗等国内外知名医疗设备厂商供应，前三季度销售收入保持稳健增长趋势，但由于上游进口高端芯片供应依旧不足，产品交付还是受到了一定限制。公司始终在医疗电源领域持续保持投入，公司目前正在开发应用于医疗诊断的高压系统，并不断向医疗设备的核心领域延伸。

公司通信电源产品主要应用于各地的通信基站，公司为爱立信、诺基亚等知名头部企业供应通信电源产品。随着 5G 应用的发展，以及汽车的智能驾驶、自动驾驶等技术的提升，前三季度通信电源销售收入实现高速增长，预计未来几年也将保持增势。

	<p>公司服务器电源今年增势迅猛，受益于国家对于数字化发展的战略支持，预计未来公司的国内服务器业务也将迎来新的增长机会。公司为德国魏德米勒、西门子、ABB 等国际知名企业提供工业导轨电源，前三季度也实现较好增长，未来持续增长趋势可见。</p> <p>4、问：公司在充电桩方面，是否仅供应其中的模块，而不做整机？</p> <p>答：您好，公司在充电桩相关零部件、模块以及系统均有供应，但公司始终坚持 TO B 战略，以成为全球充电桩头部品牌商客户的模块及其系统的制造供应商为主旨，通过核心技术和完备的制造能力为品牌商提供系统化的解决方案。新时期的到来，给电力电子和新能源行业带来诸多机会，公司未来还将在欧美等海外国家不断延伸拓展业务，提供全球化的服务。</p> <p>5、问：公司三季度研发费用增幅较大的原因是什么？</p> <p>答：您好，三季度研发费用较往期增幅较大的最主要影响因素是股票期权激励相关费用，因公司 2022 年股票期权激励计划的实施，本期产生相关股票期权费用共 835.33 万元。由于本次被激励对象中研发人员占比最高，所以期权费用大部分在研发费用中的体现。剔除上述期权费用的影响，公司研发费用率多年来始终保持在 10%左右，故，随着公司总营收规模增长，公司研发费用也会同步增长。持续高强度的研发投入，为公司长期发展的产品战略和研发计划提供了强大支撑。</p> <p>6、问：公司预计何时能够体现出规模效应？</p> <p>答：您好，公司主营业务条线较多，下游应用领域较广，目前规模效应暂未完全体现的主要原因是有些行业与业务尚在发展初期、有些消费类行业市场受到疫情影响、有些业务虽已打稳根基但商务拓展还需时间等。未来随着公司各业务产品逐步进入成熟期，规模效应也会随之显现。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>不适用</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 10 月 29 日</p>