

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

编号：2022-005

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 投资者网上集体接待活动
参与单位名称	全体投资者
时 间	2022年11月9日，周三，下午16:30-17:30
地 点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	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	<p>为持续助力上市公司与广大投资者加强沟通交流、进一步做好投资者关系管理工作，切实提升上市公司透明度和治理水平，积极引导投资者树立理性投资、长期投资、价值投资的理念，在深圳证监局指导下，深圳上市公司协会联合深圳市全景网络有限公司共同举办“真诚沟通，助力上市公司价值发现”——2022年深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动。本次活动采取网络远程的方式举行，公司就投资者关心的问题与投资者进行了沟通交流。具体问题和回复内容归类整理如下：</p> <p>1、问：在传统业务领域之外，公司目前拓展了哪些新行业领域？对未来公司的发展起到怎样的作用？</p> <p>答：您好，公司专注电力电子相关技术，在各新兴领域均有广泛的应用，产品也在不断发展中，我们在新能源汽车、充电桩、工程机械电动化产品的核心部件上持续发力，具体产品包括新能源汽车在电力电子集成模块（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</p>

理系统等；同时，在光伏、风电、储能等领域的相关电气部件也均有投入，并逐步实现规模销售，具体产品包括风电变桨驱动器、光伏逆变组件、PCS等。在国家关注的供应链安全领域，作为国内厂商，在服务器电源、医疗电源、PC电源等领域也持续布局；在精密连接领域，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。公司在新兴领域的布局与产业发展趋势相匹配，谢谢。

2、问：公司的多元化并举发展的业务格局成效如何？

答：您好，公司专注电力电子核心技术，持续贯彻前瞻布局未来产业，多极增长平衡风险的战略方针，经过多年的布局，逐步形成了智能家电、定制电源、工业自动化、交通、智能装备、精密连接等产品板块。各板块的产品不断延伸，有些已经形成规模、有些正在快速成长，有些还在培育期，形成梯级发展的态势，也为公司后续的持续发展奠定了基础。谢谢。

3、问：控股子公司广东田津与宁德时代签署框架采购合同的内容有什么？有何裨益？

答：您好，公司控股子公司广东田津电子技术有限公司与宁德时代签订了框架采购合同。基于该合同，广东田津将向宁德时代供应动力及储能电池安全信号采集传输组件，本次签署的框架采购合同对公司经营业绩暂不构成重大影响，具体详见公司于2022年10月22日发布在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的《关于控股子公司签署框架采购合同的自愿性信息披露公告》，谢谢。

4、问：从未来结构上展望来看，公司在家电类业务、新能源需求业务还有哪些进步空间？

答：您好，公司作为自主创新的科技型企业，经过多年的行业积淀，综合竞争力大幅提升，现已成为国内知名的智能家电电控产品供应商。公司在家电类业务方面在国外市场持续发力，稳健成长，在卫浴、各类家电控制器、热泵控制器方面均有较好的成长空间；同时，基于原有的功率转换和自动化控制技术，在电动车、风光储等新能源领域也不断技术创新和优化。产品包括新能源汽车在电力电子集成模块（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，风光储方面的各类电气部件，预计未来在新能源领域的发展空间会更宽广，谢谢。

5、问：麦格米特工厂推出的黑鲸系列智能马桶销量怎么样？

答：您好，公司的黑鲸系列智能马桶在今年5、6月份上市，目前在京东网上商城上同类产品销售排名第一，谢谢。

6、问：公司如何更有效地提升核心竞争力、收入以及净利润？

答：您好，公司持续贯彻前瞻布局未来产业，多极增长平衡风险的战略方针，长期保持高强度的研发投入，以支撑公司未来的长期稳健发展，发挥持续创新的研发技术优势，多技术领域布局逐步形成关联、持续强化的平台建设。同时，公司拥有优秀稳定的经营团队和广泛优质的客户资源，从而不断提升核心竞争力。谢谢。

7、问：谈一谈公司与京东战略合作关系？

答：您好，公司是京东 CtoM 模式的实践者，帮助京东实现产品从工厂直达消费者的理念，公司卫浴产品是京造品牌的重要供应商，后续将继续扩大合作的规模和范围。谢谢。

8、问：贵公司海外充电桩业务如何？行业普遍预计明年海外充电桩市场大发展，对公司未来业绩有何影响？

答：您好，公司以成为全球充电桩头部品牌商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。公司未来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，谢谢。

9、问：国内疫情对公司订单量和公司业绩产生影响以及应对措施？

答：您好，公司目前订单量正常，国内疫情目前暂未对公司经营产生重大影响，整体影响可控，谢谢。

10、问：公司工业电源与新能源汽车类业务占比多少？有提升吗？

答：您好，今年前三季度，公司工业电源和新能源汽车类业务同比去年均有较大提升，具体数据请参照明年披露的2022年年度报告及相关披露信息，谢谢。

11、问：公司为了留住人才，采取了哪些措施？

答：您好，公司以有竞争力的薪酬体系、良好的公司氛围、合理的晋升通道，以及建立股权激励长效激励机制，吸引核心人员在公司持续发展。谢谢。

12、问：公司面临着自主品牌发展慢、供应链能力弱等问题，公司决定怎样改进？

	<p>答：您好，公司始终坚持服务 B 端大客户的策略，是否应用自有品牌主要根据市场竞争策略来确定，部件产品服务行业所在的品牌商，是更好的市场定位。在整机产品方面。只有少量的智能卫浴产品使用自主品牌，主要是为了建立与 C 端客户的联系，听取客户对于产品的直接反馈从而不断改良产品，提升服务，主流销售依然是以 ODM 模式服务品牌客户、电商客户。公司根据以销定产的策略，采购原材料，随着销售规模的扩大，采购规模也不断在增长，在供应链管理和生产制造能力方面不断投入，已经取得不错的效果，未来公司将进一步完善供应链管理，整合供应商渠道，建立长期互信的供应商体系，支撑未来更大的营收规模。谢谢。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 11 月 9 日</p>