

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

编号：2024-002

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"/> 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	线上参与麦格米特2023年度报告网上业绩说明会的投资者
时间	2024年05月16日（星期四）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：楚攀先生 保荐代表人：柯润霖先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司产品细分行业竞争格局如何展望？</p> <p>答：您好，公司产品主要包括智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接六大类。产品下游客户所处行业分布较为广泛，不存在明显的周期性特点，公司预计未来六大业务板块都将有各自的重要发展机会。首先，公司消费类业务（变频家电、智能卫浴、显示电源）目前发展良好，或已形成一定的规模效应，行业内大客户覆盖面较为全面，竞争优势明显，未来将持续投入，迭代技术，扩大产能，提升品质，优化产品性价比，加强海外市场拓展与渠道建设，进一步满足国内外客户的未来需求。其次，在以新能源汽车、光储充、网络电源、工程机械为主的工业类业务，未来预计将有更大的发展机会与收入增速。具体内容请详见公</p>

司《2023年年度报告》中“第三节 管理层讨论与分析”的有关内容，谢谢。

2、问：领导好，贵公司产品细分行业竞争格局如何展望？人形机器人行业应用展望？

答：您好，公司产品主要包括智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接六大类。产品下游客户所处行业分布较为广泛，不存在明显的周期性特点，公司预计未来六大业务板块都将有各自的重要发展机会。首先，公司消费类业务（变频家电、智能卫浴、显示电源）目前发展良好，或已形成一定的规模效应，行业内大客户覆盖面较为全面，竞争优势明显，未来将持续投入，迭代技术，扩大产能，提升品质，优化产品性价比，加强海外市场拓展与渠道建设，进一步满足国内外客户的未来需求。其次，在以新能源汽车、光储充、网络电源、工程机械为主的工业类业务，未来预计将有更大的发展机会与收入增速。具体内容请详见公司《2023年年度报告》中“第三节 管理层讨论与分析”的有关内容，谢谢。

3、问：公司在2023年营业收入同比增长23.30%，请问这一增长主要得益于哪些业务板块的贡献？

答：您好，2023年度公司六大业务均实现了营收增长，智能家电电控产品销售收入26.19亿元，同比增长25.27%；电源产品销售收入21.22亿元，同比增长12.62%；新能源及轨道交通部件销售收入7.10亿元，同比上升34.85%；工业自动化产品销售收入5.84亿元，同比增长53.69%；智能装备产品销售收入3.66亿元，同比增长23.19%；精密连接产品销售收入3.16亿元，同比增长15.77%。具体内容请详见公司《2023年年度报告》中的有关内容，谢谢。

4、问：公司的工业自动化业务营业收入同比增长53.69%，新能源及轨道交通业务增速也高达34.85%，请问这些板块的快速增长是否可持续？

答：您好，在新能源汽车领域，公司坚定贯彻“多客户、全品类”

战略，充分发挥上下游供应链整合优势，多点布局开放合作，定点大客户持续增加，致力于成为新能源汽车电气部件及系统全球级供应商，随着公司持续不断的研发投入和与各新能源汽车领域客户的长期稳定合作，预计公司未来新能源汽车业务也会继续增长，抗风险能力不断提高；在工业自动化领域，公司新一代的变频器、伺服、PLC 产品相继推出，同时公司发挥行业细分的积累和优势，在电液、工程机械、再生能源等行业都取得了新的突破，随着公司产品品类越来越丰富，产品力不断提升，预计公司工业自动化产品未来还将保持较高增速的增长。谢谢。

5、问：请问公司营收达到多少的时候能产生规模效应，规模效应后净利率能达到多少？

答：您好，公司是多业务型平台，所以费用投入是前置、同时且多向的，并且以医疗电源、新能源汽车部件、智能装备为例的部分业务研发周期较长，研发投入与业绩产出之间会有较长的时间，但产品一旦开始批量供应，销售规模与可持续性较好。所以，公司目前阶段将推动业务发展及扩大销售规模放在第一要位，使前置投入大的业务在近 1-2 年内尽快开始实现销售收入增长，这将会带动公司总销售规模扩大，逐渐形成规模效应。公司现阶段不会因短期利润压力而减少必要的研发投入，当然，公司也会在产品开发及供应的全生命周期内控制好投入节奏，调动公司各部门充分发挥协同作用与上下游整合能力，定时调整，提升人效，希望能够逐步改善公司毛利率、净利率等业绩指标。谢谢。

6、问：公司 2023 年净利润同比增长 33.13%，增长幅度超过营业收入增长，请问这一现象的原因是什么？

答：您好，公司 2023 年度毛利率对比上一年实现了较好增长，系利润增幅超过收入增幅的主要原因，谢谢。

7、问：公司在海外营收占比约 40%，请问是如何在全球市场中保持竞争力的？

答：您好，公司凭借对电力电子行业的精耕钻研与前瞻眼光，提

前布局把握先机，已在海外市场拓展与销售上显现优势。经过超十年的前瞻布局，公司逐步从国内走向国外，以更优的性价比、更快的响应速度、更好的服务和更具竞争力的技术方案让公司在海外市场站稳脚跟，随着公司在全球的“研发+制造+销售”多点布局网络日益完善，近年来公司海外客户需求持续上升，海外销售收入占比也逐年加大。公司致力于向全球各行业龙头客户提供电气一体化解决方案，目前已在变频家电、智能卫浴、医疗电源、商显电源、LED 电源、OA 电源、光储充、网络电源、工程机械、智能焊机、轨道交通等领域具备相应海外市场认证与资质，可快速响应与满足客户的不同业务需求，谢谢。

8、问：公司 2023 年的研发投入金额为 7.71 亿元，占营业收入的比例为 11.41%，请问公司在研发上的持续投入主要集中在哪些领域？

答：您好，公司目前阶段的研发投入分为两类，一类是前瞻技术预研，为下一代产品做研发储备；另一类则是针对大客户的特定项目需求，进行定向研发投入。所以，公司的研发投入基本都是前置性的，公司的高强度研发投入是为了未来长期发展打开空间，是实现公司长期战略目标的关键，目前公司六大业务均有各自的重要发展机会，未来在这六大业务领域均会有研发投入计划，谢谢。

9、问：公司在面对原材料价格波动、宏观经济波动等风险时，有哪些应对措施？

答：您好，公司建立了完善的供应链体系，不断跟进研判宏观变化和原材料市场的波动，调整采购策略，优化供应链。同时，通过技术创新，前瞻布局未来产业，不断开拓价格客户和价值市场，以保证公司业务的稳健成长。谢谢。

10、问：您好，最近关于公司业务的发展有各种传言。公司这些年营收和利润的增长一直很好，请问未来几个季度，公司在技术上的长期积累和在业务上的进展，会加速兑现吗？公司的营收和利润的增长会提速吗？谢谢

答：您好，目前公司六大业务均有各自的重要发展机会，未来数

年，公司的重点工作就是不断推进已经布局的领域，不断提升市场占有率，形成规模销售，推动整个集团形成更多的规模化业务板块，推进公司整体规模的提升，并持续关注财务指标的改善情况，进一步提升公司盈利能力。具体业绩情况请您关注公司后续发布的定期报告，谢谢。

11、问：目前在手订单有多少？公司对于今年的一个营收情况是否有预期？

答：您好，目前公司六大业务均有各自的重要发展机会，未来数年，公司的重点工作就是不断推进已经布局的领域，不断提升市场占有率，形成规模销售，推动整个集团形成更多的规模化业务板块，推进公司整体规模的提升，并持续关注财务指标的改善情况，进一步提升公司盈利能力。具体业绩情况请您关注公司后续发布的定期报告，谢谢。

12、问：公司毛利率在增长但是净利率在下降，主要原因是什么？

答：您好，公司归母净利润受非经常性损益影响，公司扣除非经常性损益的归母净利润在 2023 年度与 2024 年第一季度均实现了较好增长，谢谢。

13、问：您好！当下新能源车电驱电控的集成度越来越高，最近吉利和比亚迪相继推出“11 合 1”、“12 合 1”电驱。请问这种发展趋势，对于作为新能源汽车供应商的贵司，是机遇还是挑战？公司会如何应对？谢谢

答：您好，公司在新能源汽车领域，持续贯彻“多客户、全品类”战略，充分发挥上下游供应链整合优势，多点布局开放合作。随着国内新能源汽车市场的不断优化与整合，公司近年来持续拓展新能源汽车领域的新客户，另外公司也在不断拓展下游应用场景，现已有乘用车、商用车、工程车辆及轻型电动车等多领域产品推出，可满足客户各类应用场景的需求，并具备相应批量交付能力。即，目前行业内不同客户均有自己独特的技术解决方案，公司既有单点技术也有系统集成能力，主要视具体客户要求，多点配合、开放合作、灵活调整，

以满足不同客户需求。谢谢。

14、问：公司在未来几年有哪些具体的业务发展计划，特别是在智能家电电控、电源产品、新能源汽车及轨道交通部件等关键领域的规划是什么？

答：您好，公司产品主要包括智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接六大类。产品下游客户所处行业分布较为广泛，不存在明显的周期性特点，公司预计未来六大业务板块都将有各自的重要发展机会。首先，公司消费类业务（变频家电、智能卫浴、显示电源）目前发展良好，或已形成一定的规模效应，行业内大客户覆盖面较为全面，竞争优势明显，未来将持续投入，迭代技术，扩大产能，提升品质，优化产品性价比，加强海外市场拓展与渠道建设，进一步满足国内外客户的未来需求。其次，在以新能源汽车、光储充、网络电源、工程机械为主的工业类业务，未来预计将有更大的发展机会与收入增速。具体内容请详见公司《2023年年度报告》中“第三节 管理层讨论与分析”的有关内容，谢谢。

15、问：公司在经营活动产生的现金流量净额同比增长1594.10%，请问这一显著增长的原因是什么？

答：您好，公司2022年度因上游供应紧张与涨价原因，公司为保证日常业务发展，经营性现金流表现较差，2023年度供应形势逐步恢复，加上公司内部各项管理加强，经营性现金流有较好回升，谢谢。

16、问：公司在智能家电电控产品方面有哪些核心技术，这些产品在市场上的竞争力如何？

答：您好，公司的优势在于将成熟的工业级技术积累，嫁接并应用于传统电器类产品，将数字化、智能化真正植入传统电器行业，使传统电器产品焕发出新的生命力。近10年以来，公司持续投入系统级的全场景研发平台建设，以数字化驱动与控制系统为核心技术，进一步为全球家用电器产业的智能化转型助力，也不断拓展在平台技术的应用，在海内外市场实现多年快速发展，目前产品包括智能家用空

	<p>调变频驱控系统，商用暖通空调驱控系统，空气源热泵驱控系统，热泵型洗干一体机驱控系统，及各类家电控制器；智能卫浴整机及组件系统等消费类产品等，谢谢。</p> <p>17、问：请问公司在资本回报方面有哪些计划，包括但不限于股息分配、股票回购等？</p> <p>答：您好，为进一步增强回报股东意识，建立对投资者持续、稳定的回报机制，公司于2022年2月22日发布了《未来三年（2022年-2024年）股东回报规划》，详情请参见巨潮资讯网，后续公司如有具体资本回报方案也将以公告形式进行披露，谢谢。</p> <p>18、问：2023年公司的综合毛利率为24.94%，请问这一毛利率水平在同行业中处于什么位置？</p> <p>答：您好，目前公司有六大业务板块，既有消费类业务又有工业类业务，每项业务因其各自行业属性及竞争格局不同，毛利率水平都不尽相同，公司业务结构较为特殊，目前暂未有业务与我们完全重合的同行公司可对标比较，谢谢。</p>
附件（如有）	无
日期	2024年05月16日