

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

编号：2024-004

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	共计 77 家机构投资者（排名不分先后）： 财信证券股份有限公司 东北证券股份有限公司 东方证券股份有限公司 富瑞金融集团香港有限公司 高盛(中国)证券有限责任公司 光大证券股份有限公司 广发证券股份有限公司 国海证券股份有限公司 国泰君安证券股份有限公司 国信证券股份有限公司 海通证券股份有限公司 华金证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 华西证券股份有限公司 华鑫证券有限责任公司 民生证券股份有限公司 平安证券股份有限公司 山西证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 西部证券股份有限公司	
	北京崇山股权投资管理有限责任公司 北京宏道投资管理有限公司 北京君成私募基金管理有限公司 北京龙鼎投资管理有限公司 北京神农投资管理股份有限公司 北京颐和久富投资管理有限公司 碧云资本管理有限公司 博时基金管理有限公司 富达国际有限公司 广州市慧创蛭祥私募基金管理有限公司 国联基金管理有限公司 国寿安保基金管理有限公司 杭州红骅投资管理有限公司 亨茂投资集团 湖南皓普私募基金管理有限公司 湖南源乘私募基金管理有限公司 湖南长心私募基金管理有限公司 湖南中仁资产管理有限公司 华安财保资产管理有限责任公司 华安基金管理有限公司	南方基金管理股份有限公司 南京璟恒投资管理有限公司 平安基金管理有限公司 上海聚鸣投资管理有限公司 上海瞰道资产管理有限公司 上海拾贝能信私募基金管理合伙企业(有限合伙) 上海万纳私募基金管理有限公司 深圳纽富斯投资管理有限公司 深圳前海华杉投资管理有限公司 深圳市伯利恒资产管理有限公司 深圳中胤信弘投资有限公司 太平洋资产管理有限责任公司 泰康资产管理(香港)有限公司 西藏东财基金管理有限公司 信达澳亚基金管理有限公司 阳光资产管理股份有限公司 誉辉资本管理(北京)有限责任公司 源峰基金管理有限公司 长盛基金管理有限公司 招商证券资产管理有限公司

	兴业证券股份有限公司 中国国际金融股份有限公司 中国银河证券股份有限公司 中信证券股份有限公司 AIIM Investment Management Journal Capital Management	华信金工(北京)资产管理有限公司 惠升基金管理有限责任公司 建信养老金管理有限责任公司 乐盈(珠海)私募证券投资基金管理有限公司 美阳投资 民生加银基金管理有限公司	浙江浙商证券资产管理有限公司 中国工商银行股份有限公司 中信建投(國際)金融控股有限公司 中英人寿保险有限公司 洲和资本有限公司
<b>时间</b>	2024年11月01日(星期五)上午09:30-12:00		
<b>地点</b>	麦格米特长沙研究中心及株洲生产基地		
<b>上市公司接待人员姓名</b>	首席财务官兼董事会秘书: 王涛先生 证券事务代表: 辛梦云女士		
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、活动具体内容:</b></p> <p>深圳麦格米特电气股份有限公司(以下简称“公司”)于2024年11月1日(周五)09:30-12:00在麦格米特长沙研发中心召开2024年三季度调研交流会及现场参观活动。本次交流会采用现场会议的方式进行,公司证券事务代表辛梦云女士对公司2024年三季报财务状况及经营成果进行了详尽的说明,首席财务官兼董事会秘书王涛先生与投资者就公司发展情况以及其他投资者关心的问题进行了充分沟通。</p> <p>2024年第三季度,公司实现营业收入18.92亿元,较上年同期上升19.02%;实现归属于上市公司股东的净利润9,656.22万元,较上年同期上升3.86%;实现归属于上市公司股东的扣非后净利润8,113.47万元,较上年同期上升16.30%;剔除汇兑损益影响后,公司归属于上市公司股东的扣非后净利润为10,358.95万元,较上年同期上升41.87%。</p> <p>2024年前三季度,公司实现营业收入59.03亿元,较上年同期上升21.06%;实现营业利润42,208.48万元,较上年同期下降14.72%;实现归属于上市公司股东的净利润41,114.70万元,较上年同期下降14.82%;实现归属于上市公司股东的扣非后净利润36,279.06万元,较上年同期上升18.10%;剔除汇兑损益影响后,公司归属于上市公司股东的扣非后净利润为37,971.03万元,较上年同期上升27.06%;公司基本每股收益为0.8241元,较上年同期下降0.1437元。</p> <p><b>二、提问及回复:</b></p>		

**1、问：公司当前的业务布局有哪些？公司如何将不同领域的产品和技术连接起来？**

答：经过多年持续的布局和努力，公司目前形成了智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接六大产品领域，每个业务领域都有其细分市场和产品，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。公司产品看似多元化，但底层的核心技术主要依托于三大核心技术平台：数字化电源控制技术平台、工业功率转换硬件技术平台以及系统控制通信技术平台，通过技术平台的不断交叉应用，公司完成了在各个领域的多样化产品布局，建立了跨领域的生产经营模式，也不断丰富了相关新产品快速拓展的技术平台基础。同时，公司强调多极增长、平衡风险，根据行业发展趋势，灵活规划和调整各业务板块的总体规模和发展趋势，可避免任一产品线的周期波动或业务变化可能给公司带来的风险，多业务的布局也为公司未来的持续发展提供了更多的确定性。

**2、问：在新能源汽车领域，公司在下半年以及未来几年有哪些客户会放量，新能源车业务的增量主要来自于哪些方面？**

答：公司近年来持续拓展新能源汽车领域的新客户，不断优化客户结构，现已与北汽新能源、零跑、吉利、金康、东风、一汽等整车厂及国际知名汽车零部件供应商客户建立合作，下半年和未来几年，新能源车业务的增量部分主要来自于新开发的客户以及产品品类的扩展。虽然 2024 年前三季度公司新能源汽车及轨交板块业务的收入增速不如预期，但这主要是由于客户提货进度问题而非订单减少。从长期发展来看，公司目前布局的产品丰富多样，包括电驱电控、车载电源、热管理、车规级精密连接等部件及系统产品，并且有多个大客户在项目定点后已经开始逐步进入交付阶段，新客户带来的新增需求将为公司未来新能源汽车业务持续增长提供更强劲的支撑力。并且，公司还计划进一步拓展产品品类，比如增加热管理相关产品，如压缩机、控制器等部件的供应，还与相关上下游通过股权、技术的合作的形式，布局了分布式动力总成、液压悬架系统等新技术产品，这些都将成为新能源车业务带来新的增长点。此外，经过多年的研发储备与市场应用，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，并已具备相应批量交付能力。

**3、问：请问公司 AI 服务器电源项目目前的进展情况如何？预计什么时候能为公司业绩带来增量？**

答：公司已经在 10 月 18 日公告及之后几天的股价异动公告中将公司网络服务器电源项目目前的进程进行了完整的说明：公司所开发的服务器系统电源项目因目前尚处于研发阶段，尚未获得相关客户的正式订单，公司后续尚需与下游系统集成商进行系统匹配测试、取得系统集成商供应资格、

获得正式订单等工作对接事项。因此项目目前仍处于研发阶段，尚存在不确定性，存在不能如期收到客户正式订单或因客户需求变化导致订单发生变更或取消的风险，预计不会对公司 2024 年度当期经营业绩产生影响。后续公司也将严格按照有关法律法规的规定和要求，认真履行信息披露义务，及时做好信息披露工作。

**4、问：公司的可转债目前即将达到强赎条件，请问公司后续的安排是什么？**

答：公司将根据《可转换公司债券管理办法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 15 号——可转换公司债券》《深圳证券交易所股票上市规则》等相关法律法规的规定及《募集说明书》的约定，于触发可转债赎回条款时点当日召开董事会审议决定本次是否赎回“麦米转 2”，并及时履行信息披露义务。敬请广大投资者详细了解可转债条款及其潜在影响，并关注公司后续公告。

**5、问：公司在研发人员扩张以及海外市场需求增长方面的规划是什么？**

答：公司通过强化研发投入，搭建研发平台，不断推出新产品，截至 2024 年 9 月底，公司研发工程师超过 2800 人，研发人员占比达 36%，2024 年前三季度，公司研发费用累计 6.96 亿元同比增长 33.22%，占销售收入的 11.79%，这为公司未来产品战略和研发计划的实现提供了强大支撑。公司是多业务型平台，所以研发投向也是同时、多向的，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。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。

针对海外市场，公司经过超十年的前瞻布局，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。2024 年公司业务进一步向海外市场拓展，2024 年前三季度，公司实现直接海外收入 19.32 亿元，同比增长 39.91%，占销售总收入比例为 32.73%；另实现占销售总收入比例约 10%的间接海外收入，公司 2024 年前三季度供应海外地区需求产生的总收入占比（直接+间接）合计约 43%。公司已将“加速海外布局、扩展海外市场”当作未来发展的重要战略方向，目前已在美国、德国建立海外研发中心，专精前瞻技术研发，为公司未来的技术发展持续加厚储备；已在泰国、印度、美国投入产能建设，完善公司全球供应链布局，可满足客户的海外地区制造与交付需求；已在美国、德国、波兰、罗马尼亚、土耳其、韩国、日本、印度、泰国、南非等地建立代表处，积极寻求与各地区、各行业国际龙头客户建立深度合作的机会，推动公司各项业务站上国际舞台，持续扩大全球

销售收入规模。

**6、问：智能家电业务 2024 年上半年同比增速超 40%，请问这主要归功于国内还是国外需求？未来是否还能保持这样的增速？**

答：公司智能家电电控产品融合了功率变换、逻辑控制以及变频控制技术，是家用电器实现智能化的核心部件，在海内外市场实现多年快速发展。近年来，国际市场对智能家电的需求呈现上升趋势，尤其是公司早几年布局的印度市场，目前公司已于印度当地数家一线白色家电品牌商（TATA 集团旗下品牌）及国际品牌商（松下、大金等）建立紧密合作关系，随着印度居民对白色家电的消费需求日益旺盛，直接带动公司家电变频控制器业务销售收入迅速提升。今年公司智能家电业务的高速增长，除印度市场的家电行业的持续高需求外，还部分得益于在印中国品牌的海外订单及国内家电以旧换新政策的驱动。预计未来随着国内外家电变频化渗透率的进一步增加，除变频空调外的其他品类的变频家电（如冰箱、微波炉、洗衣机等）需求也会持续增长，扩宽公司业务成长空间。我们对印度等海外市场以及国内家电消费政策的变化保持乐观态度，公司拥有领先的技术平台优势、多品类产品布局及大客户合作基础，预计未来公司变频家电业务将持续实现稳健增长，规模效应也将进一步凸显。

**7、问：请展开讲讲公司智能装备业务的发展情况？**

答：2024 年前三季度，公司智能装备产品销售收入约 3 亿元，同比增速约 20%。公司智能装备业务主要包括数字化智能焊机、工业微波设备、智能采油电潜螺杆泵设备等产品。2024 年，国内工业生产投资需求和制造业投资在船舶、集装箱、钢结构及部分涉及出口的高技术产业等领域表现较好，公司抓住相关行业机会，推出迭代升级后的新产品，更加适合客户需求，在今年实现智能焊机的销售增长；同时着手布局激光焊机领域，已取得初步进展和批量交付；智能采油设备业务发展顺利，得益于国内外油气行业对更深层次的智能化、技术创新、专业软硬件平台开发以及智能信息系统的广泛需求，公司智能采油设备业务实现高速增长，但也因其订单和交付周期较长，增量并未完全在本报告期内体现，预计后续将持续贡献增量。工业微波业务进一步向多晶硅制备行业拓展。

附件  
清单  
（如  
有）

不适用

日期

2024 年 11 月 01 日