

证券代码：002851

证券简称：麦格米特

编号：2024-001

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	Journal Capital Management OceanLink Management Ltd. 百瑞信托有限责任公司 北京点石汇鑫投资管理有限公司 北京鼎萨投资有限公司 北京泽铭投资有限公司 碧云资本管理有限公司 博时基金管理有限公司 财通证券股份有限公司 财通证券资产管理有限公司 淡水泉（北京）投资管理有限公司 东北证券股份有限公司 东方财富证券股份有限公司 东吴证券股份有限公司 东亚前海证券有限责任公司 方正证券股份有限公司 富达基金管理（中国）有限公司 富国基金管理有限公司 富瑞金融集团香港有限公司 格林基金管理有限公司	海通证券股份有限公司 杭州汇升投资管理有限公司 杭州遂玖资产管理有限公司 华福证券有限责任公司 华泰证券股份有限公司 华夏基金管理有限公司 汇丰晋信基金管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 建信基金管理有限责任公司 江苏养正私募基金有限公司 开源证券股份有限公司 昆仑健康保险股份有限公司 摩根士丹利亚洲有限公司 南京璟恒投资管理有限公司 宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司 平安基金管理有限公司 瑞银证券有限责任公司 山西证券股份有限公司 上海东方证券资产管理有限公司 上海和谐汇一资产管理有限公司	申万宏源证券有限公司 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 深圳市智诚海威资产管理有限公司 首创证券股份有限公司 太平洋证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 西部利得基金管理有限公司 西部证券股份有限公司 西南证券股份有限公司 信达证券股份有限公司 兴全基金管理有限公司 盈峰资本管理有限公司 张家港高竹私募基金管理有限公司 长城证券股份有限公司 长信基金管理有限责任公司 浙江四叶草资产管理有限公司 中国国际金融股份有限公司 中国人寿资产管理有限公司 中荷人寿保险有限公司 中欧基金管理有限公司

	<p>观富（北京）资产管理有限 公司 广发基金管理有限公司 广发证券股份有限公司 国联证券股份有限公司 国盛证券有限责任公司 国泰基金管理有限公司 国泰君安证券股份有限公司</p> <p>上海嘉世私募基金管理有限公 司 上海秋晟资产管理有限公司 上海泉汐投资管理有限公司 上海申银万国证券研究所有限 公司 上海彤源投资发展有限公司 上海煜德投资管理中心（有限 合伙） 上海重阳投资管理股份有限公 司</p> <p>中信建投证券股份有限公司 中信证券股份有限公司 中银国际证券股份有限公司 中邮证券有限责任公司 众为资本 卓臻（深圳）私募证券基金管 理有限公司</p>
<b>时 间</b>	2024 年 05 月 10 日（星期五）上午 09:30-11:00
<b>地 点</b>	深圳麦格米特长沙全球研究中心及进门财经网络直播平台
<b>上市公司 接待人员 姓名</b>	<p>董事长兼总经理：童永胜先生</p> <p>首席财务官兼董事会秘书：王涛先生</p>
<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 5 月 10 日（周五）09:30-11:00 在深圳麦格米特长沙研发中心召开 2023 年年报及 2024 年一季报的调研交流会。本次交流会采用现场及线上直播同步进行，公司董事长兼总经理童永胜先生与首席财务官兼董事会秘书王涛先生对公司 2023 年年报及 2024 年一季报财务状况及经营成果进行了详尽的说明，并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>2023 年，公司实现营业收入 67.54 亿元，较上年同期上升 23.30%；实现营业利润 63,265.95 万元，较上年同期上升 24.99%；实现归属于上市公司股东的净利润 62,932.28 万元，较上年同期上升 33.13%；实现归属于上市公司股东的扣非后净利润 35,549.67 万元，较上年同期上升 39.02%；因公司 2022 年股票期权激励计划的实施与 2022 年可转换公司债券的发行，本期产生相关股票期权费用与可转债利息费用共 5,477.76 万元，剔除上述期权激励与可转债利息费用影响后，公司 2023 年归属于上市公司股东的扣非后净利润为 40,205.76 万元，较上年同期上升 46.38%；公司基本每股收益为 1.2687 元，较上年同期上升 0.3187 元。</p> <p>2024 年第一季度，公司实现营业收入 18.31 亿元，较上年同期上升 17.32%；实现归属于上市公司股东的净利润 13,851.37 万元，较上年同期下降 13.96%；实现归属于上市公司股东的扣非后净利润 12,163.22 万元，较上年同期上升 25.62%。本报告期内，公司综合毛利率为 25.91%，同比提升 1.81 个百分点，毛利率逐步向好，公司经营性净利率稳步改善。</p>

## 二、提问及回复：

### 1、问：请问公司的中期规划如何，如各个板块业务的展望及公司的产业布局等。

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，已基本完成公司的产业布局。

在公司战略方向方面，在未来 5-10 年内，首先，公司需要保证持续、有序的研发投入，确保所从事领域的产品和技术发展保持行业竞争优势；其次，公司坚定地不断优化平台建设，不断在研发、测试、营销、供应链、制造、管理、IT 等方面精细规划、稳妥建设，形成强大的支撑平台；另外，公司将积极推动各项业务尽快扩大销售收入规模，实现规模效应，目前公司多项业务已经逐步从研发投入阶段逐步进入交付阶段，未来将稳健提升销售规模，逐步扩大经营利润；同时，公司高度重视全球市场的全面布局，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。

在公司业务发展方面，在未来 5-10 年内，公司预计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：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。在光储充领域，公司 2023 年光伏逆变器部件与工商业储能产品增速大幅上升，在手订单充足，并且陆续开始在便携储能、家庭储能等领域实现核心部件产品的批量供应，公司在充电桩领域从充电模块到系统整装、从技术研发到生产制造，公司致力于为客户提供高质量全套解决方案服务，不仅在国内市场实现乘用车 & 商用多领域应用，也正瞄准欧美等海外市场进行前期布局，进一步扩大了未来的增长空间，在光储充领域公司未来将坚持以服务 B 端客户为定位，继续扩大客户覆盖。在网络电源领域，公司持续获得爱立信、思科等头部国际客户的多项项目需求与订单，并且不断加大研发投入，批量交付进度加快，收入规模逐步兑现，另外，目前公司正与某国际头部公司对接网络电源相关需求，预计未来将在 AI

服务器电源方面做更多投入。在工程机械领域，公司供应的高性能驱动控制解决方案助力工程机械行业龙头客户实现电动化转型，深度服务行业一线龙头企业，相关业务收入增势迅猛，业务名列行业头部。

过去 10 年公司稳定增长，营业收入年复合增速近 30%，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。

**2、问：关于公司新能源汽车业务，除了之前已有的客户，近期是否会有新的客户加入？**

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，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，经过多年的研发储备与市场应用，公司不断丰富产品类型，单车价值量不断提升，目前已具备成熟的、可批量供应的新能源汽车电力电子模块相应的技术平台，产品包括电驱电控、车载电源、热管理、车规级精密连接等部件及系统产品，综合竞争优势强劲，可根据客户特定需求提供一体化电力电子系统解决方案。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，并已具备相应批量交付能力。

**3、问：公司在产品拓展、下游延伸以及投资方面做了很多加法项目，但在减法项目上做得较少，请问公司如何更好地聚焦在核心的领域上？**

答：公司继续贯彻“横向延伸做大，纵向深耕做强”的思路，目前公司六大业务虽下游应用各不相同，但均是以电力电子及相关控制技术为基础进行的延伸布局，各个事业部和子公司各自专注于其细分领域。此外，公司继续在上下游布局前瞻产业，整合具有协同性的行业资源，奠定未来持续发展的良好基础。自公司成立以来，从单一显示电源业务逐步扩展到目前六大事业群的业务，现阶段公司的大框架业务布局已完成，预计未来中期内不会再出现大的业务框架变动。

公司在发展过程中，在现有的业务布局框架之下，也需要不断调整思路和策略以适应市场变化，并通过做减法来优化部分业务，舍弃与公司未来发展规划相悖的项目。公司的核心战略是为国内外各行业龙头客户提供全方位电气解决方案，公司的业务布局也是站在电力电子行业全产业链的视角上决定的，这很大程度上不是主观选择，而是市场需求。例如，公司目前拥有

的完整钣金生产链和磁线组件柔性自动化生产线，标志着公司已具备构建自主产业生态、完善供应链能力，这使得公司在市场上具有更强的竞争力，更容易获得国际巨头客户的多方合作需求，另外，通过各部门之间的协同作用，也降低了公司自身的外采成本，提高了经营效率。

**4、问：在公司营收不断增长的过程中，如何实现做强？公司预计何时可以实现较好的利润率水平？**

答：在电力电子行业，每一个产品和领域的发展，都需要经历持续数年艰苦的研发和市场拓展，且每个单一产品都有各自的发展天花板和局限性，因此公司想要做强必须先做大、做多，公司瞄准的不是单一行业或单一产品，而是致力于同源技术在多个行业及市场的应用，以电力电子及相关控制技术为基础，向不同下游应用领域延伸，并在项目开发、平台管理、供应链、测试环境、制造和营销体系等方面实现全集团资源共享。因此，只有公司整体销售收入规模做大之后，各项业务规模效应体现，前期研发投入转化为批量销售，期间费用率逐步降低，对上下游的议价能力增强，协同与管理效率持续提升，公司的经营性利润才能更好的体现。目前阶段，公司依然处于布局期，在构建技术和产品体系的过程中，虽然预计在未来近 1-2 年内公司仍需保持较高强度的研发和市场投入，以确保公司各项业务稳健推进，但公司也会在各项业务的投入产出全周期内控制好研发及费用投入的节奏，根据市场发展与阶段性目标的达成情况实施调整投入策略，加强管理，推动协同，提升人效，希望未来能够逐步改善公司毛利率、净利率等业绩指标。公司将利用自己平台化的研发优势，牢牢抓住现今新能源、互联网、人工智能以及数字化生产等新兴行业的高速发展所带来的无限机遇，在相关领域持续加大研发投入、继续拓宽产品品类，加强平台化建设与布局，为各行业龙头客户提供从模块到整机、从硬件到软件、从部件到系统的机电一体化产品与解决方案，进一步提升市场竞争力与影响力。

**5、问：公司如何看待研发投入与利润之间的关系？**

答：公司通过强化研发投入，搭建研发平台，不断推出新产品，2023 年公司研发费用 77,057.45 万元，同比增长 21.85%，占销售收入的 11.41%。以研发打磨技术，以技术布局业务，以业务搭建平台，以平台支持研发，如此正向循环，提升了公司各项业务的竞争优势，保证了公司收入的持续增长。公司着力加强内部运营管理，按计划稳步推进各项平台建设，重新评估产业发展变动方向，专注研究新技术、推出新产品、拓展新业务。公司是多业务型平台，所以研发投入也是同时、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。公司目前阶段始终将推动业务发展及扩大销售规模放在第一要位，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。

**6、问：请展开讲讲公司的海外布局以及对海外市场未来的展望？**

答：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。2023 年，公司业务进一步向海外市场拓展，实现直接海外收入 19.51 亿元，占销售总收入比例为 28.88%；另实现占销售总收入比例约 11%的间接海外收入，公司 2023 年供应海外地区需求产生的总收入占比（直接+间接）合计约达 40%，国际竞争力逐步提升。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。

**7、问：公司未来的资本开支计划和产能建设规划是什么？**

答：公司目前已在株洲、台州、义乌、泰国、印度等 8 地建立生产基地，在深圳、长沙、西安、武汉、德国、美国等 10 地建立研发中心，在北京、美国、日韩、欧洲、东南亚等 17 地建立代表处，实现了“研发+制造+销售”全球网络的多点布局。公司目前阶段的资本开支计划和产能建设规划已基本完成，正在建设的厂房及产能也都将在近两年内完成并投入使用，均由公司自有资金及此前已发行的可转债募集资金支撑，预计未来 5 年内公司将不会有其他过多的固定资产投入，目前的产能建设与投资已经足够支撑公司约 200 亿人民币的产值，因此公司未来的更多资源将投入到产品研发和市场营销上。

**8、问：公司对未来新能源汽车市场的中期判断如何？**

答：全球环境问题和能源格局的变化，我国的“碳中和”、“碳达峰”的目标，互联网、

	<p>AI 以及数字化生产等新兴行业的高速发展，对能源的需求和管理越来越深入，这个宏观趋势与公司“高效使用电能，为人类提供舒适的生活环境”的企业理念完全相符。新能源汽车的发展已成为不可改变的趋势，性价比和可靠性都会越来越高，并且电力驱动技术往商用车、工程机械、轻型车辆、电动工具等各行业都将进行延伸，市场潜力仍然巨大。在当前阶段，中国在全球新能源汽车零部件产业中依旧占据重要地位，尽管面临国外产业的保护政策和当地品牌产业政策的影响，但随着全球化的推进，中国企业依旧可以找机会融入全球市场并发挥其优势，我们对中国新能源汽车市场的潜力仍充满信心。</p>
<b>附件清单 (如有)</b>	不适用
<b>日期</b>	2024 年 05 月 10 日