

证券代码：002801

证券简称：微光股份

杭州微光电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022004

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	华夏基金：马生华 富国基金：李元博 金鹰基金：金达莱 南方基金：钟贇 平安基金：王修宝 兴业基金：廖欢欢 鑫元基金：罗潇 浙商基金：陈鹏辉 长信基金：陈佳彬 万家基金：傅一特 华富基金：张瑞 中海基金：左剑 大成基金：敬思源 光大资管：郭冲冲 长江养老：邹成、高观朋、黄学军 浙商证券：黄华栋、李育 华泰自营：郑恺 华西自营：肖杨 招商证券：董瑞斌、张景才 爱建证券：余前广 香港京华山国际 QFII：李学峰 循理资产：陶佳恒 承周资产：杨舒亮 杭州九禄：张功 红土创新：陈若劲 弥远投资：简佳 青骊资产：袁翔 华能信托：蒋旭阳

	<p>太平资产：曾梦雅、赵洋</p> <p>和谐汇一：云南</p> <p>棕榈滩投资：李伟</p> <p>复胜资产：赵超</p> <p>煜德投资：程跃</p> <p>瑾拓投资：吕贺庆</p> <p>云禧投资：李伟杰</p> <p>太保资产：恽敏</p> <p>溢嘉投资：黄喜坤</p>
时间	2022年3月24日
地点	行政楼五楼会议室
上市公司接待 人员姓名	何平、何思昀、王楠、沈萍萍
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>1、2021年外销增幅高于内销增幅主要原因？</b></p> <p>答：我国疫情防控较好，国内产业链受疫情影响较小，公司国际市场竞争力提升，国外同行头部企业受疫情等影响要大，产能受到影响，交货不及时，有一部分客户转移到公司，公司市场占有率提高。</p> <p><b>2、2021年伺服电机5000多万的收入是否盈利？伺服电机的毛利率？</b></p> <p>答：2021年公司全资子公司杭州微光技术有限公司实现销售5,015.81万元，实现净利润479.93万元。伺服电机、伺服系统、运动控制、机器人与自动化是公司战略上培育的新板块，公司从战略目标出发，目前主要是加大研发投入，增加品种，扩大产能，提高市场占有率。伺服电机品种多，客户多，但订单小、大客户少，没有形成规模效应，伺服电机毛利率是21.31%，相对较低，随着规模扩大，毛利率会回升。</p> <p><b>3、公司产品是否已进入储能行业？</b></p> <p>答：储能设备会发热，必须要有制冷空调系统，需要用到风机，公司产品已进入储能行业，储能市场空间不断扩大，对公司产品销售有促进作用。</p> <p><b>4、公司定价机制？</b></p> <p>答：公司有严格的核价体系、价格审批体系，公司也有年度毛利率考核指标，毛利率达标，销售价格由销售副总审批，毛利率不达标，由董事长审批。</p> <p><b>5、公司主要产品内外销占比？</b></p> <p>答：2021年度，冷柜电机内销占比43.65%，外销占比56.35%；外转子风机内销占比53.64%，外销占比46.36%；ECM电机内销占比30.83%，外销占比69.17%；伺服电机内销占比100%。</p> <p><b>6、公司去年吃掉了国际竞争对手的一些市场份额，等全球产业链恢复，客户会不会流失？</b></p> <p>答：公司一直在做市场开拓和市场稳固的工作，开拓新客户与稳固老客户同样重要。新客户的开拓相对要难，对于我们来讲，只要有机会能够开拓新的客户，就不会轻易放弃，再丢掉客户的可能性不大。我们会持续提升竞争力，</p>

	<p>为客户创造价值，做好服务工作，稳固老客户。</p> <p><b>7、海外高电价和国内“双碳战略”是 ECM 电机实现高增长的驱动力？</b></p> <p>答：第一，国家政策层面，我国关于“双碳战略”以及高效节能电机的推广出台了很多政策文件，2021 年 12 月，工信部印发了《电机能效提升计划（2021-2023 年）》，其中提到“2023 年，在役高效节能电机占比达到 20%以上”，这是个很高的数字，公司也积极开展相关工作响应“提升计划”，比如加快高效节能电机研发和产业化，提升高效节能电机产能和规模等。不仅仅是中国，世界上其他国家和地区如美国、欧盟都设置了能效标准，国家政策推动高效节能电机推广；第二，技术层面：针对 ECM 电机，公司从开发到现在已经超过十年，技术、工艺积累已经成熟，从质量方面看，已经到了可以放量的阶段；第三，客户层面，低碳、节能、承担社会责任理念提升，并且随着“碳交易”价格提升、电价格提升，节能高效电机形成规模效应，产品价格下降，高效节能电机的推广形成气候，ECM 电机未来高增长值得期待。</p> <p><b>8、ECM 电机的壁垒体现在哪些方面？</b></p> <p>答：ECM 电机是包含控制系统的永磁无刷电机。相对传统电机而言，除了机械及电机技术外，还需要控制软件等，涉及到多学科、多领域，技术、工艺上也有新的要求，难度提高。</p> <p><b>9、与竞争对手相比，公司 ECM 电机领先在哪些方面？</b></p> <p>答：公司 ECM 电机的竞争优势是全方面的，包括团队、技术、服务、质量、品牌、价格、付款方式等。</p> <p><b>10、公司如何评价 2022 年预算？</b></p> <p>答：公司 2022 年预算指标是公司董事会反复讨论，慎重决策的，与五年规划目标相匹配。公司会努力，争取交出一份满意的答卷。</p> <p><b>11、公司目前生产要素能否满足未来五年发展？</b></p> <p>答：公司目前生产要素能满足今年的生产经营需求，但不能满足公司未来五年发展需求，公司在积极争取政府支持，落实发展用地，公司有把握节奏，适时加大人、财、物等生产要素的投资，满足企业发展要求。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 3 月 24 日