

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：2020011

<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（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	西南证券股份有限公司：倪正洋、邵玉豪 浙江浙商证券资产管理有限公司：李晓明 上海通晟资产管理有限公司：吴弘宇 大连通和投资有限公司：孙艳蓉 北京金樟投资管理有限公司：张烁 永赢基金管理有限公司：沈平虹 中银基金管理有限公司：张欣仪 金鹰基金管理有限公司：梁梓颖
<b>时间</b>	2020年11月5日
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	何平、邵国新、胡雅琴、钟芳琴、倪达明、王楠、沈萍萍
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、公司第三季度收入有所下降的原因？目前国内外市场拓展情况怎么样？</b></p> <p>答：2020年第三季度，公司营业收入19,256.12万元，同比下降3.69%，其中母公司营业收入19,065.85万元，同比上升5.86%，收入未达预期主要原因是受新冠疫情影响，国外订单尚未完全恢复；控股子公司杭州祥和实业有限公司营业收入408.55万元，同比下降79.41%，收入下降的原因一方</p>

面是汽车行业不景气，竞争加剧，另一方面受疫情影响，各地公共交通处于低位运行，市场需求减少。

公司响应国家号召，加快形成以国内大循环为主体，国内国际双循环相互促进的新发展格局，公司加大了市场开发力度，将原来的销售部调整为国内业务部、国际业务部、市场开发部，将会推动新产品、新市场开发，国内市场开发已取得较好效果，目前国外订单恢复较好。

**2、受疫情影响，公司三年规划有无调整 and 变化？未来拓展的增量主要是哪几块？**

答：公司三年规划动态调整，受疫情影响，今年的营收目标已不能完成，利润目标我们在争取，2022年目标目前未做调整。公司一方面将夯实制冷电机及风机在冷链行业的领先地位，深耕细作工业冷却、空调行业、现代农牧业、电力及通讯等7个大行业、27个小行业，拓展应用领域及空间，争取做多个细分行业的冠军；另一方面将大力发展伺服电机，并从伺服电机拓展到伺服系统、运动控制、机器人，致力于成为全球智能驱动的领跑者。

**3、公司为什么考虑开展伺服电机项目？**

答：（1）公司看好伺服电机市场发展空间；（2）公司具备设计、开发、生产伺服电机的综合能力；（3）开展伺服电机以及驱动与控制业务，会促进现有电机提质增效。

**4、伺服电机领域，公司有哪些具体的拓展目标和规划？**

答：公司凭借制冷电机及风机已取得了工信部制造业单项冠军称号，今后我们将大力发展伺服电机，未来争取将伺服电机做成品种最全、性价比最高、产量世界最大的产品，同时从伺服电机拓展到伺服系统、运动控制、机器人，努力成为全球智能驱动的领跑者。

**5、公司伺服电机横向拓展到伺服系统，目前在这块有哪些进展？**

答：公司在不断丰富伺服电机产品系列，今年8月份成立了驱动与控制事业部，目前已有两款编码器开发成功，驱动器与控制器在加紧开发中。

**6、公司三季度末的存货处于较高水平，主要原因是什么？**

答：基于10月份订单及节假日考虑，公司适当备货，公司将严格存货动态管理，使存货保持在合理水平。

**7、公司毛利率保持在 30%左右，比较稳定的原因是什么？**

答：基于品牌优势，公司具备一定的议价能力；公司产业链比较完整，揽括生产各环节利润；公司严格成本管理，成本管控有效。

**8、公司伺服电机按下游需求领域拆分，目前主要分布在哪些领域？今年上半年增长较快，主要爆发的增量在什么地方？**

答：公司伺服电机目前有 WA/WB/WD/WE 四大系列，WA 系列主要应用于纺织机械等通用自动化行业；WB 系列主要应用于工业机器人、精雕等高端市场；WD 系列主要应用于中高端数控机床等防护要求和输出特性要求高的场所；WE 系列主要应用于 AGV、移动机器人等。

其中 WA、WB 两大系列增量占比较高，随着公司伺服电机品种的增多，性价比的提升，品牌宣传的加大，市场对公司伺服电机的接受度提升；目前伺服电机国产化进程在加快，将给伺服电机的发展带来契机，后续高增长值得期待。

**9、公司自主研发的 ECM 电机较传统电机、风机有哪些优势？目前渗透率在什么水平？大客户开发情况如何？**

答：公司 ECM 电机较传统电机、风机具有智能、节能等优势。目前渗透率在 10%左右，大客户开发已取得成效，已出现年销售收入上千万的大客户。

**10、公司对人才的进一步引进和培养有哪些远景规划？**

答：公司重视人力资源建设，在年度目标及三年发展规划中对人力资源进行了规划。今年 8 月份，公司组建了人力资源部，将加大人才引进、培育力度。

**11、公司目前的产能利用率情况怎么样？产能扩张是否存在瓶颈？**

答：产能利用率是动态的，目前外转子风机存在产能不能满足市场需求情况，公司在加快提升其产能，其他产品产能和市场需求基本匹配，公司将针对市场需要，及时反应，提升产能。公司产能扩张通过努力都能实现。

**12、公司目前针对外转子风机扩产能，外转子风机业绩向好的原因是什么？**

答：外转子风机应用领域广泛，市场需求不断攀升。一方面，外转子

	风机应用于冷库，政策支持冷链行业发展，各地大量建设冷库；另一方面，公司外转子风机在其他应用领域如现代农业、畜牧业等领域的拓展取得成效。
附件清单（如有）	无
日期	2020年11月5日