

MEGMEET

深圳麦格米特电气股份有限公司

2020 年度社会责任报告

2021 年 04 月

关于本报告

本公司董事会及全体董事保证本报告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

报告编制说明所提信息的报告时间：2020年1月1日-12月31日（以下简称“报告期”），部分内容超出上述时间范围。

报告参照标准：《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》、《深圳证券交易所上市公司业务办理指南第2号——定期报告披露相关事宜》等相关文件。

报告的涵盖范围：深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称“麦格米特”或“公司”）及其子公司。

数据评估方法及运算基础：公司审计报告及相关统计。

报告发布形式：报告以中文发布，如需查询及下载见巨潮资讯网（<http://www.chinfo.com.cn>）。

报告确认及批准：本报告由公司董事会办公室组织编制，经公司董事会审议批准。

我们十分重视您的意见，并欢迎您通过以下联络方式与我们联系。

地址：深圳市南山区学府路63号高新区联合总部大厦34层。

联系人：王涛、张悦

电话：0755-86600637

邮箱：irmeg@megmeet.com、zhangyue@megmeet.com

公司网址：<http://www.megmeet.com/>

企业社会责任是指企业在创造利润、对股东利益负责的同时，还要承担起对利益相关者和全社会的责任，以实现企业与经济社会可持续发展的协调统一。社会责任包括股东和债权人权益保护、职工权益保护、供应商、客户和消费者权益保护、环境保护与可持续发展、公共关系和社会公益事业等。深圳麦格米特电气股份有限公司《2020 年度社会责任报告》是以公司 2020 年工作为重点，真实、客观地反映了公司在从事经营管理活动中履行社会责任的重要信息，是本公司把社会责任融入企业的发展战略和经营管理的自觉行动，有利于促进公司的持续健康发展。现将公司 2020 年度履行社会责任方面工作报告如下：

一、麦格米特概况

1、关于麦格米特

麦格米特是以电力电子及相关控制技术为基础的电气自动化公司，专注于电能的变换、自动化控制和应用。公司致力于成为全球一流的电气控制与节能领域的方案提供者，目前已成为智能家电电控、工业电源、工业自动化和新能源汽车及轨道交通领域的国内知名供应商，产品广泛应用于商业显示、变频家电、智能卫浴、医疗、通信、智能装备、新能源汽车、轨道交通、智能采油等消费和工业的众多行业，并不断在电气自动化领域延伸，外延技术范围，布局产品品类，持续在新领域进行渗透和拓展。

经过多年的研发投入，公司成功构建了功率变换硬件技术平台、数字化电源控制技术平台、自动化控制与通讯软件等技术平台，并继续向机电一体化和热管理集成方向拓展，通过技术平台的不断交叉应用，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。

根据应用领域划分，公司产品主要包括智能家电电控产品、工业电源、工业自动化和新能源汽车及轨道交通产品四大类。其中，智能家电电控产品的主要细分产品包括显示及相关电源、各类变频家电功率控制器、智能卫浴整机及部件等；工业电源主要细分产品包括医疗设备电源、通信及电力设备电源、工业导轨电源、LED 显示电源等；工业自动化主要细分产品包括伺服及变频驱动器、可编程逻辑控制器（PLC）、数字化焊机、工业微波设备、智能采油设备、精密线材、液

压伺服泵等；新能源汽车及轨道交通产品包括新能源汽车电力电子集成模块（PEU）、电机驱动器（MCU）、车载充电机（OBC）、DCDC 模块和充电桩模块、轨道交通空调控制器及车载压缩机、热管理系统等。

2020 年，公司实现营业收入 337,644.27 万元，较上年同期下降 5.15%；实现营业利润 43,214.29 万元，较上年同期上升 11.80%；实现利润总额 43,118.17 万元，较上年同期上升 11.55%；实现归属于上市公司股东的净利润 40,296.75 万元，较上年同期上升 11.60%；公司基本每股收益为 0.8438 元，较上年同期上升 8.86%。

2、文化理念和价值观

公司愿景：成为一流的电气自动化产品和方案提供者；

公司使命：聚焦核心技术为客户提供最优部件和解决方案；

公司理念：高效使用电能，为人类提供舒适的生活环境；

公司责任：遵纪守法善待员工节约资源保护环境；

公司文化：领先、开放、合作、创新

3、2020 年公司获得的部分荣誉

深圳麦格米特电气股份有限公司被认定为“南山区总部企业”称号；

深圳市麦格米特驱动技术有限公司获得“广东省智能驱动系统工程技术研究中心”称号；

浙江怡和卫浴有限公司获中国合格评定国家认可委员会颁发的 CNAS 实验认可证书；

浙江怡和卫浴有限公司复审通过并获得“浙江省企业技术中心”资质；

浙江省怡和智能坐便器研究院被认定为“省级企业研究院”；

株洲麦格米特电气有限责任公司获得“湖南省工业设计中心”资质。

4、集团子公司全球分布图

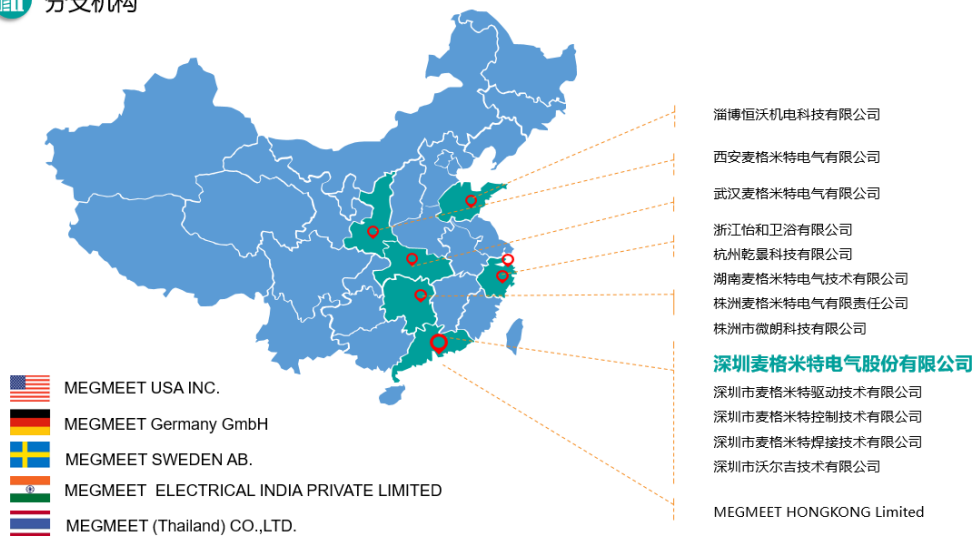
研发：公司在国内外建立了合理的全球研发布局，包括了深圳研究中心、株洲研发中心、长沙研究所、武汉研究所、西安研究所、杭州研发中心、台州研发中心、德国研究所、瑞典研究所，多地联动，各有侧重，合作开发。

营销：公司近年来对营销平台做出了重要布局，强化建设市场营销的统一协调和各区域代表处的管理，使得营销体系、代表处与事业部销售形成矩阵式支撑，继续贯彻“横向穿边、纵向通底”的思路，实现营销资源平台和产品部门的有机

互动。公司在国内设立了华北代表处、华东代表处、西南代表处、西北代表处、华中代表处和华南代表处，在海外设立了美国代表处、日本代表处、南亚代表处和欧洲及俄罗斯代表处，营销网点和派驻营销人员延伸至韩国等东亚地区，土耳其、波兰等主要欧洲地区，以及越南等东南亚区域。代表处负责相关区域的市场管理、市场拓展及营销工作，利用区位优势，配合事业部更好地对客户进行本地的服务和跟进。

生产：公司在国内设有多个制造基地，如株洲、长沙、台州、河源、杭州等均有布局。公司进一步加大平台建设投入，深化国内外布局，在长沙进行麦格米特智能产业中心建设，在株洲投资建设麦格米特株洲基地扩展项目，着手布局杭州产业中心。为增强全球交付能力，公司已在在印度和泰国建设了部分产能，但因疫情持续影响，进展有所延迟，目前暂未转移大量订单，尚需观察疫情及国际贸易政策的变化。

分支机构



二、麦格米特发展战略

公司聚焦电力电子及相关控制核心技术，不断向与核心技术相关的交叉领域和新兴领域延伸，从最初的电视电源领域，稳扎稳打，逐步拓宽到消费类电源控制器、工业类电源、工控产品、消费类终端和工业装备，从板件产品逐步升级到模块产品、系统产品及集成产品，多年来布局逐步取得效果，并产生了越来越多的协同效应。产品的拓展也带动公司从家用电视市场逐步拓展到各类商业显示、

变频家电、智能卫浴、医疗、通信、智能装备、新能源汽车、轨道交通、微波工业应用、智能采油设备、热管理和电机相关控制等消费和工业的众多行业。在产品和行业的拓展中，不断产生裂变效应，从而发现更多的市场需求，进入更多的细分领域。

公司的产品和技术拓展，是通过内生和外延两种方式产生的。已有的产品和技术，不断拓展新品类和开发其新行业的应用，是内生增长；而通过灵活的合作方式，融合外部资源，尤其是技术资源，不断补齐短板、融合协同，开拓新的领域，是外延扩张。公司过去超过 10 年的实践，形成了成型的模式、理念和方法，并在不断延伸的实践中，增强了技术水平、运营能力和服务客户的广度深度。

公司通过内生增长和外延扩张的拓展，始终瞄准业界高端方向和未来产业趋势，在对未来趋势的判断基础上，前瞻布局，耐心规划，有序投入，储备技术和积累竞争优势，逐步发掘潜力，以支撑未来业务增长。

作为电力电子产品，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，公司依然处于布局期，在构建技术和产品体系的过程中，每一个技术方向，均需持续的研发投入和经营管理，稳健推进产品发展从质变到量变的过程。公司目前的销售结构是多年前的布局和持续投入的成果，公司依然在不断拓展新的产品和领域，这些布局将成为未来业务发展潜力。

三、主要经营工作

2020 年，公司继续贯彻落实既定的战略方向，坚决以优质服务客户，内部抓好品质，加强营销能力，满足客户需求、降低成本、提升供应链。

报告期内，各板块业务总体经营情况如下：

（1）智能家电电控产品

2020 年，公司智能家电电控产品销售收入 17.55 亿元，比 2019 年增长 17.95%，占公司营业收入的 51.98%。公司智能家电电控业务主要包括变频家电电控、智能卫浴整机及部件和平板显示等。其中，变频家电电控中高压电源产品线业务迅速上升，尤其是微波炉电源市场份额迅速扩大；变频空调控制器在国内外均取得较好增长；平板显示产品在保持原有市场领域稳健增长的同时，开始开拓日本办公自动化设备市场；智能卫浴因疫情影响，2020 年上半年整体进度放缓，一季

度基本处于停滞状态，二季度后有明显恢复。但总体上，疫情对消费市场有阶段性的影响，公司在智能家电电控方面的全年销售未达预期。公司未来将持续投入，扩大产能，提升品质，优化产品性价比，进一步满足国内外客户的未来需求。

（2）工业电源产品

2020年，公司工业电源产品销售收入7.00亿元，比2019年增长40.55%，占公司营业收入的20.72%。公司工业电源业务主要包括医疗电源、商业显示、通信与电力电源和工业导轨电源等。受国内外疫情影响，医疗电源短期需求急剧上升，订单增长较大，并始终保持较高的毛利水平，但后续交货较为平缓；公司在通信电源领域与爱立信等客户合作项目如期交付，订单增长较好；由于疫情对使用场景的影响，LED显示产品在窄间隙LED领域受到影响，未达预期增幅，但与去年相比基本保持稳定。公司在工业电源领域经过多年积累，持续为爱立信（Ericsson）、飞利浦（Philips）、魏德米勒（Weidmueller）、西门子（Siemens）、思科（Cisco）、瞻博网络（Juniper）等海外大客户提供服务。为满足客户未来需求，尤其是通信5G发展的需求，2020年持续增大研发投入，预计未来将取得进一步发展空间。

（3）工业自动化产品

2020年，公司工业自动化产品销售收入5.37亿元，比2019年增长36.51%，占公司营业收入的15.91%。公司工业自动化业务主要包括驱动器伺服产品、可编程逻辑控制器（PLC）、焊机、工业微波，及近年新增的油服设备等产品。油服设备报告期内虽一定程度上受到疫情和油价下跌的抑制，但技术方案得到各大油田的高度认可和推广使用，短暂调整后进入了新的发展阶段。此外，公司部分新延伸的液压伺服泵、精密线材业务也归类在工业自动化板块，目前尚处于孵化期。在这些业务方面的拓展是公司电力电子技术不断延伸交叉形成的方向，是对上下游产业资源的整合，但由于新业务基数较小，暂不具备单独披露的意义。

（4）新能源汽车及轨道交通产品

2020年，公司新能源汽车及轨道交通产品销售收入3.51亿元，比2019年下降69.95%，占公司营业收入的10.40%。公司新能源汽车及轨道交通业务主要包括新能源汽车电力电子集成模块（PEU）、电机驱动器（MCU）、车载充电机（OBC）、DCDC模块、充电桩模块及轨道交通车辆空调控制器等，并在车载压缩机、热管

理系统等方向尝试新的产品突破。由于核心客户的需求变化，新能源汽车在 2020 年较上期订单下滑严重，使得该板块整体营业收入产生大幅下降。此外，公司在该领域依然持续投入，稳健开展其他客户的业务合作，同时在充电桩模块车载压缩机、热管理系统等领域不断探索和突破；轨道交通方面，主要是车辆空调控制器，2020 年也取得了增长。

（5）经营管理方面

持续不断地建设核心资源平台是公司贯彻始终的战略。为推进营销体系整合和协同加强营销平台的建设，优化全球研发和制造资源的布局，公司组织了全球营销会议和技术峰会，促进和深化营销体系与各事业部之间、各技术部门之间的交流融合。贯彻营销体系与产品体系“横向穿边，纵向通底”的管理思路。

同时，公司进一步加大平台建设投入，深化国内外布局，在深圳南山联合建设留仙洞总部基地，在长沙进行麦格米特智能产业中心建设，在株洲投资建设麦格米特株洲基地扩展项目，着手布局杭州产业中心。为增强全球交付能力，公司已在印度和泰国建设了部分产能，但因疫情持续影响，进展有所延迟，目前暂未转移大量订单，尚需观察疫情及国际贸易政策的变化。

2020 年，公司不断克服全球疫情蔓延所带来的消费类业务上的负面影响，并在二季度末之后快速调整恢复。疫情期间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。

四、员工成长

公司是技术密集型企业，需要敬业、务实的技术及管理专才。公司组建了一支高学历、高水平并具有国际化背景和视野的管理团队。公司的核心成员大多数具有博士、硕士或 MBA 等学历，并拥有在全球 500 强企业从事相关工作的经验。稳定、高素质的人才队伍是公司保持技术领先、实现高质量发展的重要力量。

近年来，随着综合实力的增长，公司不断拓宽人才招聘渠道，积极从国内外引进适合公司发展的专业化技术人才和管理人才，特别是具备国际化视野、规范化管理背景的人才，全面提升公司各方面的管理能力。各事业部管理层加强端到端的统筹能力和全局意识，助力集团规模化发展。围绕公司的发展目标，制定系统的培训体系和计划，增加培训软硬件设施，从而提升员工知识和技能，强化核

心员工激励机制，增加人才储备，未来公司将继续采取包括股权激励在内的综合激励机制，实现公司与员工个人的共同发展。同时，公司加强人力资源梯队建设，给中生代年轻人更多机会，通过内部轮岗等机制，赋予更多职能与锻炼机会。

（1）薪酬政策

公司根据《劳动合同法》等相关法律法规，针对董事、监事及高级管理人员、普通职员、生产部门一线工人的不同岗位性质分别制定了薪酬制度。

公司董事、监事的薪酬方案由薪酬与考核委员会报经董事会同意后，经股东会大会表决通过后实施，其他高级管人员的薪酬由薪酬与考核委员会报公司董事会批准后实施。薪酬与考核委员会是董事会下设的专门委员会，主要负责制订、审查公司董事及高级管理人员的薪酬政策和方案，负责制订公司董事及高级管理人员的考核标准并进行考核。

除董事与高级管理人员外，根据公司的薪酬管理制度，普通职员的薪酬由基本工资、岗位津贴、年终奖金、项目奖金构成；生产部门一线工人的薪酬由基本工资、岗位津贴、加班费、全勤奖构成。其中，基本工资、岗位津贴根据员工职级、学历确定，并根据员工个人考评成绩、公司业绩等因素逐年调整，年终奖金则主要依据公司当年的盈利水平且参照员工个人的职级、个人考评等因素于年末计提并在次年年初发放。

（2）培训计划

① 人才培养计划：

人力资源部根据公司战略规划及业务单位培训需求，梳理出各阶段的重点培训项目。针对新进员工培养开展以下项目：社招新进-“雄鹰特训营”、校招新进-“雏鹰特训营”、新进职工-“士兵特训营”、新进班组长-“尖兵特训营”、新员工试用期及转正管理-“在岗培养及转正管理”

在职赋能培育项目如下：在线班组长提升-“精兵特训营”、储备干部培育-“准将特训营”、管理干部能力提升-“强将训练营”、二三梯队管理干部-“少将特训营”、月度实施课程-“在岗技能提升”

② 讲师培养及课程管理：

讲师培育-“美师美课 精益求精”、讲师及课程开发-“岗位经验内化”、“讲师认证”、讲师管理-“精彩授课 传递分享”

（3）员工权益保护

公司严格遵守《劳动法》、《劳动合同法》等相关法律法规，建立了完善的用工管理制度，规范公司与员工之间的权利义务，确保员工的福利待遇。公司重视职工权利的保护，通过职工代表大会推行职工监事选任制度。公司注重员工的劳动保护和身心健康，定期进行员工常规体检，为员工配备劳动防护用品及保护设施，在劳动安全卫生制度、社会保障等方面严格执行了国家规定和标准。公司为员工提供多种学习、培训和提升渠道，如新员工入职培训、岗位技能培训等，使员工持续学习，实现能力增值。公司组织各种内部活动增强了员工的凝聚力和企业归属感。

五、公益行动

公司注重企业的社会价值，在努力发展自身的同时，承担应尽的责任和义务，依法纳税，关爱社会弱势群体，关注社会慈善事业，积极参加社会公益活动，努力塑造良好的企业形象。报告期内，公司捐赠支出共计 32 万元。具体情况分述如下：

（1）公司继续为浙江大学电气工程学院学习成绩优异和家庭条件困难的学生捐赠 20 万元奖（助）学金，以鼓励在校学生以扎实领先的技术和知识储备贡献社会；

（2）公司向四川大学教育基金会捐赠 5 万元；

（3）公司子公司怡和卫浴向海办商会定向海门街道捐赠防疫款 5 万元；

（4）公司子公司株洲电气为湖南工业大学电气与信息工程学院一老师家庭捐赠抗癌款 2 万元。

六、绿色环保

全球环境问题深刻影响人类世界，全球能源格局也正在产生颠覆性的变化，中国政府郑重承诺了我国“碳中和”、“碳达峰”的目标，国家能源政策正在快速转向以清洁能源、非化石能源、电能为主的方向，未来中国将是以“电”来驱动的国家。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。在用电驱动一切的基础上，所有的智能化、物联网化、自动

化，其物理基础都是电气化，未来数十年，电气化、自动化将与 ICT 技术不断交叉融合，不断演进发展，将涉及人类生活的方方面面。公司正是看到了这个大的趋势，因此确立了“成为一流的电气自动化产品和方案提供者”的基本战略。

坚持节约资源和保护环境，是实现经济社会全面协调可持续发展的内在要求。公司坚持创新，关注节能环保。公司持续深化了环境保护理念，落实了各项环境保护措施。公司坚持节能降耗理念，坚持管理节能与设备节能并行的节能减排方式，公司计划投入大量资金，用于热能回收利用和节能改造等项目。计划安装能源管理系统，实时监测、分析耗能数据、遥调设备，通过科学管理，来减少对能源的耗用和浪费。公司将持续大力推进绿色发展、加强资源综合回收利用理念，创新技术，努力走发展经济和节能减排的双赢之路。

一直以来，公司不断增强节能环保的意识理念和研发投入，大力推进生态文明建设，本着节能降耗、减少污染的原则，帮助客户建设资源节约型和环境友好型企业。

七、股东权益

2020 年，公司在业务高质量发展的同时，始终高度重视投资者权益保护，切实履行上市公司责任。公司不断提高信息披露及投资者关系管理工作水平，持续完善投资者保护工作机制，并通过持续分红、高效透明的信息披露、密切与投资者交流等多项举措，促进公司与投资者的良性互动，维护广大投资者特别是中小投资者的合法权益，为广大投资者创造切实的价值回报。

公司严谨规范地进行信息披露工作，有效地确保了信息披露的责任机制，未发生选择性信息披露的情况。公司积极与投资者互动交流，增进投资者对公司的了解，增强投资者对公司的信心，并安排专人负责维护上述渠道和平台，确保沟通及时有效。公司一贯致力于提高信息披露质量，为引导投资者树立长期投资、理性投资的理念，将保护投资者合法权益落到实处，公司计划将定期开展投资者保护专项工作，将投资者保护理念落实并融入各项业务的开展，强化全公司的投资者保护意识。

同时，公司已按照《公司章程》、公司对利润分红的承诺，基于自身行业特点、发展阶段、经营模式、盈利水平以及资金安排等情况制定了未来的权益分派

规划《未来三年（2019-2021年）股东回报规划》，并确保分红方案的决策程序和机制完备，分红标准和比例明确、清晰，符合相关法律法规及《公司章程》的规定，保障了全体股东的利益。

八、合作伙伴和客户

公司凭借自主掌握的核心技术、可靠的产品质量、高效的服务以及良好的成本管理体系，不断在下游各个领域取得突破和发展，同时积累了一大批优质客户，无论消费类客户还是工业类客户，大多以业内前列的龙头客户为主。公司坚持国际化和全球化战略，致力于突破世界和国内制造业五百强等细分领域龙头客户，通过重点战略客户的突破，提升公司全方位竞争力。

众多优质的国内外客户资源保证了公司业务的稳健、持续增长，在与优质客户的合作过程中也提升了公司的研发、制造水平；同时，公司也凭借着在电力电子及相关控制领域的专业能力成为客户供应链的重要一环，从而越来越多地参与到客户早期的产品需求设计及方案开发工作当中，进一步加强了客户服务能力和粘性。

公司尊重供应商和客户的合法利益，与供应商、客户建立了良好的合作关系。公司与供应商一直保持平等的沟通与合作，坚持诚实守信、互惠互利的原则，尊重供应商的合理报价，谋求合作共赢，共同发展。本着对客户负责的态度，公司不断健全和完善质量控制体系，竭力提供优质产品，并建立了完善的销售及服务网络，通过公司网站和服务电话，及时了解客户的需求和意见反馈，提高客户对产品的满意度。

九、计划与目标

随着疫情的发展，对国内外宏观环境影响的深度和广度依然在不断变化，公司各个业务领域受到不同的影响。因此，公司将根据环境的变化，适时灵活地调整业务经营计划，但总体上将依然坚持较高强度的研发投入，持续扩大销售和客户覆盖面，继续向新的领域延伸。

（1）智能家电产品

显示电源：显示技术日新月异、层出不穷，产品的竞争格局不断发生变化，

并继续向中国聚集，显示技术不断演变，带来越来越多的应用，尤其是家用电视以外的各类显示应用场景为公司显示电源带来持续的增长空间。长期来看，显示电源的市场机会始终存在并不断增长。公司在该产品领域已经具备优势，未来将继续巩固原有显示电源市场，保持在家用电视、激光投影显示、商业显示和 LED 大屏电源的优势市场地位，稳步增长，开拓新的价值客户，提升全球竞争力。同时，作为技术同源产品，公司在打印机复印机电源等办公自动化 OA 设备领域的拓展已取得突破，未来在日本等市场有更大的增长空间。

变频家电：公司在变频家电控制器市场占有率尚小，具备较大增长空间。未来，公司变频空调控制器依然将稳健成长，高压电源产品线将迎来较高增速，同时寻求新业务的突破，加强如变频热泵、热风机等应用的研究和推广，不断推进降本工作，提升产品性价比；

智能卫浴：智能卫浴市场依然处于低渗透率的市场导入期，在全球范围内具备持续成长的巨大潜力。公司将持续稳健发展，注重品质把控，持续加大研发投入，聚焦 ODM 客户，开发国内国际知名品牌客户，提供更加智能的高品质产品，同时，开拓网上销售渠道，加强与电商品牌合作。此外，公司将继续深化整合卫浴产品线上下游的布局，向不同需求的客户提供不同组合的智能卫浴部件产品。

（2）工业电源产品

医疗电源：2020 年，国内外均因疫情导致的各类医疗设备的需求急速扩展，产生大量医疗电源的需求，公司产品也因此在此迈瑞、通用汽车（GM）等新增客户上大量应用，同时与西门子、飞利浦等大客户进行开发合作。公司预计未来全球医疗系统对设备配置将有新的评估和调整，因此医疗电源产品将在未来保持持续稳定的增长；

通信电源、电力电源、服务器电源、导轨电源等各类工业电源，将随着各国建设的投入产生持续需求，公司预计未来在通信 5G 电源与爱立信、诺基亚的合作以及为思科（Cisco）、瞻博网络（Juniper）等海外大客户提供服务器电源的合作将逐步进入交付阶段，稳健提升销售规模。

（3）工业自动化领域

2021 年，各类装备行业将有较好的增长，因此，伺服驱动、可编程逻辑控制器（PLC）、智能焊机等行业都有较好的市场机会，公司将在工控领域持续投

入，拓展在塑机、电液伺服、风电变桨、电动叉车等新领域的市场份额，提升市场规模和影响力；工业微波借助原有技术积累，预计将在气凝胶、环保等行业的投资建设中有所收获。

（4）新能源汽车及轨道交通产品

新能源汽车整车市场发展迅速，公司 2021 年将继续向北汽新能源提供电力电子集成模块（PEU）及电机驱动器产品，服务于北汽新能源乘用车多款主流车型；也开始参与了其他车厂的部分产品供应，同时，以开放合作的方式，持续接触有商业价值的合作伙伴。公司充电桩电源模块产品也在进一步丰富和优化，并在持续推进中。公司在轨道交通空调控制器产品方面积累多年，跟随客户不断进入国内外高铁、地铁项目，2021 年将跟随客户的发展稳步增长；公司车载压缩机、热管理系统等领域不断探索和突破，压缩机前期是大量送样选型的阶段，目前在部分领域已经取得实质性进展。

（5）新兴领域

公司陆续布局了油服设备、电击器、液压伺服泵、精密线材等产品领域，这些领域均为公司原有技术和产品的延伸，或上下游协同，公司长期看好相关产品的未来市场发展，但产品和市场需要一定时间的完善和铺垫，也依赖经营管理团队的创业精神和有效工作。除上述业务外，公司还积极参与投资了涉及新一代半导体材料、AR/VR 光学模组、新一代加热陶瓷、工控解决方案、工业视觉、环保等方面的企业，其中部分企业已经取得非常好的进展。

遵循公司“前瞻布局未来产业”的战略，公司始终将麦格米特理解为一个有机组织，内部不断孵化和成长。在公司内部，始终保持三个发展梯队：一批事业部已形成规模，稳健成长，创造现金流；一批事业部形成技术突破，进入发展快车道；一批事业部面向未来，孵化培育。三类事业部形成接力，不断推动公司稳健成长。

（6）其他经营管理方面

公司事业部与资源部门相结合的矩阵化运营模式日趋成熟，事业部贯彻端到端的全流程经营管理，资源部门提供市场、研发、供应链、制造和管理支撑。2021 年，事业部运营将继续根据不同的发展阶段和经营特点，予以调整和优化，并设置不同的经营目标。贯彻“横向穿边，纵向通底”的战略，提升公司不同产品在

同一区域/客户的覆盖。公司将继续进一步完善资源部门建设，尤其是加强营销平台的资源建设，公司将进一步落实包括 IT、HR、财务、商务、供应链等管理体系在每个子公司的覆盖，加强规范化、透明化、流程化、体系化，提升各业务管理能力，管控风险。

2021 年公司还将继续加强研发投入，根据环境的变化，适时调整项目的优先级和侧重点，根据疫情进度和国际贸易环境的变化，适当延后部分固定资产投资，加强人力资源管理方面的规范化建设、公司文化建设，提升运营效率和管理能力；不断深化精益生产的推进，提升生产制造品质和效率。

展望未来，麦格米特将继续坚持以技术产品为核心，以赋能客户为宗旨，以人才为发展动力，坚持高效使用电能、为人类提供舒适生活环境的理念，始终秉承“领先、开放、合作、创新”的企业文化，致力于成为一流的电气自动化产品和方案提供者，深根固本，务实笃行，持续创造客户价值，保护股东权益，共同创建安全环保可持续的美好未来。

深圳麦格米特电气股份有限公司

董 事 会

2021 年 4 月 27 日