

麦迪电气：国际巨头背后的隐形冠军

麦迪电气是国内最大的环氧绝缘件专业生产企业。公司建立了以 ABB、施耐德、西门子、库柏、伊顿、三菱、东芝等国际知名输配电设备厂商为核心，客户总量超过 210 余家的优质客户群。此外，公司还先后取得了施耐德、西门子等客户颁发的金牌供应商等资质，占据了较大的市场份额。

证券时报记者 陈勇 朱中伟

由深交所联合厦门证监局组织的“践行中国梦·走进上市公司”活动日前首次走进福建。在深交所投资者教育中心及厦门证监局相关负责人的带领下，来自全国各地的机构及个人投资者近 60 人来到创业板上市公司——麦迪电气（000341）。经过多年发展，麦迪电气已成长为国内最大的环氧绝缘件专业生产企业，与 ABB、施耐德、西门子、三菱、东芝等国际知名输配电设备厂商建立了长期的业务合作。

投资者参观了公司生产车间，并与公司董事长杨泽声、总经理潘卫星、副总经理董秘李臻以及财务总监胡春华进行了面对面的交流。

背靠大树

2012 年上市的麦迪电气是亚太地区最大的环氧绝缘件产品制造商之一，该产品由环氧树脂材料制成，安装在不同点位的导体之间或导体与接地构件之间，是同时起到电气绝缘和机械支撑作用的器件。

数据显示，麦迪电气去年实现营收 3.15 亿元，同比增长 8.05%；实现净利润 4459 万元，同比增长 26.74%。

麦迪电气的环氧绝缘产品涵盖 10kV~550kV 中压、高压、超高压等多个电压等级。作为输配电设备配套的关键部件，公司环氧绝缘件产品必须与下游整机客户相契合。

在投资者交流会上，杨泽声介绍说，国家对输变电设备的投标有严格的管理流程。首先由设备供应商设计适合的样品送到国家电网进行整机试验，通过实验的样品还需经过两年挂网试验，最后才有资格参与项目的投标。公司作为核心部件供应商，通常从下游客户的产品设计阶段就要参与研发与设计。下游客户投标成功的产品，公司根据市场需求出货。

据了解，环氧绝缘件作为输配电设备的重要组件，其质量关系到输配电设备的性能优良和质量稳定。高压和中压环氧绝缘件的入门门槛很高，只有通过了客户严格的考核和长期检验，才能进入大型客户的供应链体系。下游客户一旦与环氧绝缘件生产企业建立合作关系，一般情况下不轻易更换，这对意图新进入这个行业的企业形成了较强的壁垒。

杨泽声表示，麦迪电气通过多年的自主创新，已成为国内最大的环氧绝缘件专业生产企业。公司已建立了以 ABB、施耐德、西门子、库柏、伊顿、三菱、东芝等国际知名输配电设备厂商为核心，客户总量超过 210 余家的优质客户群。此外，公司还先后取得了施耐德、西门子等客户颁发的金牌供应商等资质，与多家客户建立了长期战略合作伙伴关系，占据了较大的市场份额。

高度国际化

麦迪电气是一家高度国际化的上市公司，国际化的烙印首先体现在公司名称“麦克奥迪”上。在活动现场，有投资者对公司名称由来产生兴趣。杨泽声解释说，麦迪电气的母公司最早做光学仪器，公司将显微光学的英文“Micro Optic”作为公司的品牌，后来在海外拓展的过程中，为了让消费者念起来琅琅上口，就从这两个英文词汇中提炼出“Motic”，“麦克奥迪”即由此而来。

麦迪电气的国际化还体现在公司的研发团队中，该团队以海外专家为核心。团队中瑞士籍技术专家 Hans J·rg Wieland，长期在 ABB 和美国亨斯迈公司（Huntsman）担任技术带头人，负责技术研发的技术管理及技术开发工作，对高压电气设备新型聚合材料开发有着丰富的经验；另一名技术专家 Urs Bodmer 也是瑞士籍，曾任瑞士 ABB 研发中心机械与合成物部门开发工程师。在环氧绝缘件的研发设计、工艺流程控制方面有着丰富的实践经验，是 ABB 在绝缘件研发和生产方面的关

键人物之一。此外，公司总工程师、加拿大籍华人张建安，担任中国电工学会工程电解质专业委员会委员、美国塑料工程师协会会员，曾组织、参与多项发明，并获得了多项国家发明专利和实用新型专利授权。

除技术团队外，麦迪电气还在各个部门都配备了熟悉多种语言的专业人才。

杨泽声称，公司下游客户多为国际性电工设备巨头，公司多语种人才的配备，使公司与各国际性公司在业务交往中，没有语言障碍并能快速接轨。

与国际高端跨国公司高度接轨，带来的是麦迪电气海外业务的快速发展。数据显示，公司 2010 年、2011 年、2012 年海外业务同比分别增长 17.09%、34.53%、2.4%，去年麦迪电气实现外销收入 1.13 亿元，同比增长 33.19%，有效弥补了内销下降带来的损失。目前，ABB、施耐德和西门子三大集团旗下海外的公司中与麦迪电气合作的公司已近 20 家，公司业务已经拓展到大洋洲（澳大利亚、新西兰）、欧洲（德国、法国、瑞士、捷克、俄罗斯等）、南美洲等。

研发至上

麦迪电气十分注重技术研发工作。统计数据显示，2011 年、2012 年、2013 年公司在研发方面的投入分别为 1096 万元、1127 万元和 1694 万元，研发支出占营收的比例分别为 3.31%、3.86%和 5.23%。截至去年底，麦迪电气研发人员总数达 78 人，占公司员工总数的 13%。多名外籍专家组成核心研发团队，目前掌握 10 项实用新型专利，3 项发明专利。

在交流会现场，杨泽声介绍说，麦迪电气一直都把技术研发作为安身立命之本，早在改革开放初期，他在从事贸易的过程中，就曾经手过 150 多项技术引进和转让。1988 年公司前身协励行（香港）引进了国内第一套“自动压力凝胶”设备，开启了环氧树脂自动压力凝胶工艺（APG 工艺）在国内的应用和推广。目前，公司的真空环氧浇注、环氧注射技术均属世界前列。此外，公司还是国内唯一已经生产电压等级为 550kV 开关设备使用的环氧绝缘件的专业生产厂家，产品大量出口至瑞士 ABB。

值得一提的是，ABB 开关有限公司是目前国内唯一一家通过了依照全球两大领先国际标准进行的全套核级开关设备鉴定试验的中压开关设备企业，全套核级开关设备的核心绝缘部件即由麦迪电气生产提供。

杨泽声透露，此前他刚刚参加完 ABB 在澳大利亚召集的技术研讨会。ABB 目前正在设计研发一种在-40 摄氏度~80 摄氏度的极端环境下保证连续运转的开关，该开关专供核电设备使用，麦迪电气正参与其中关键绝缘件的开发。

行业前景广阔

环氧绝缘件是输变电设备的配套产品，普通民众对此比较陌生。在交流会现场，有投资者对公司产品的行业前景和可替代性提出疑问。

针对上述问题，杨泽声表示，环氧绝缘件作为输变电设备的关键绝缘部件，是提高配电网可靠性的核心部件，市场具有一定的刚性需求。我国未来几年全社会用电量的增速仍将维持在 5.6%~8%，用电量的持续稳定增长必然要求稳定的电力建设投资。此外，电气化铁路的加速建设和海外市场的开拓将进一步促进行业发展。

据了解，电气绝缘件包含环氧、硅橡、玻璃、陶瓷等材质。各种材料绝缘件在性能指标上各有其优缺点，各类材料绝缘件都有其优势应用领域。在输配电设备领域，环氧绝缘件具有不可替代的主导地位。

杨泽声称，麦迪环氧树脂自动压力凝胶成型技术（简称 APG）和环氧树脂真空浇注技术（简称 VC）是中、高压绝缘件生产的主流技术，尚在不断更新发展的过程中。公司 1992 年的产品目前仍然在给 ABB 供货，在可预见的未来技术被替代的可能性很小。



麦迪电气董事长杨泽声介绍公司情况



麦迪电气环氧绝缘件产品下线



麦迪电气待投产模具



投资者向公司高管提问



工作人员为投资者贴上图标



募投项目高压绝缘拉杆车间



投资者参观麦迪电气生产车间



麦迪电气董事长杨泽声做现场介绍



麦迪电气厂区大门

陈勇 / 摄 彭春霞 / 制图

麦迪电气：公司产品 和特斯拉没有直接关系

证券时报记者 朱中伟 陈勇

在本次走进上市公司活动中，参观完麦迪电气（000341）的现代化厂区后，数十名投资者又步入公司会议室，与董事长杨泽声、董秘李臻等高管进行了坦诚的交流。

投资者：我想知道公司的产品和特斯拉的充电桩有关系吗？

杨泽声：我们和特斯拉没有直接关系。但是特斯拉在美国和中国要建设的充电桩，其充电过程需要变电变压，在使用这些变电变压输配电设备时，就需要用到环氧绝缘产品。

理论上说，新能源应用得越广泛，我们的市场空间也就更大。

投资者：麦迪电气是个小盘股，目前静态市盈率在 37 倍左右，但我们判断一家公司是否适合买入，关键还在成长性，请问董事长公司是否值得投资？

杨泽声：值不值得投资不敢给出意见，我想从工业角度出发进行探讨。我们从 1992 年就开始供应产品给 ABB，至今这些产品还在卖。应该说，高压和中亚绝缘件行业入门的门槛比较高。上游厂家的产品在设计阶段，我们就要参与，设计完后要有样品生产、测试、挂网等环节，过程相当漫长，但产品入选后就会是一个长期的供应过程。

投资者：上市时公司高压环氧绝缘件的产能是 15 万件，中压产品产能是 100 万件。2013 年年报显示目前具备 130 万件的产能，这其中高、中压产能分别是多少？

杨泽声：2013 年度公司实现营业收入 3.15 亿元，其中高压产品营业收入 7554.63 万元，同比增长 20.83%；中压产品营业收入 2.3 亿元，同比增长 3.79%。但是，中压和高压的件数不重要，关键在于我们能提供的产品种类丰富，包括三相或单相绝缘子、绝缘台、绝缘筒、绝缘杆、密封端子、固封极柱、套管、支柱绝缘子以及磁悬浮和电气化铁路用绝缘器件等。

投资者：2013 年以来 IPO 募投项目的进展如何？

杨泽声：截至 2014 年 3 月底，APG

环氧绝缘制品扩产项目”已累计投入 1668.7 万元，完成预算投资的 18.9%。“高压开关绝缘拉杆项目”截至 2014 年 3 月底，已累计投入 2514.65 万元，完成预算投资的 40.11%。大家关心的“拉杆项目”在实施主体厂房建设的过程中，该项目研发团队根据国外最新的研究，对生产工艺进行了改进。改进后的生产工艺，对提高产出效率和降低制造成本有较大帮助。

因此，本着对项目负责的态度，我们按照改进后的生产工艺进行部分设备的重新选型及技术改进。目前，该募投项目预计延期至 2015 年 6 月 30 日。据我所知，在中国做“拉杆”上规模的企业目前也只有两家。

此外，募投项目中的“金属件加工配套项目”是上述两个项目的内部配套项目。受“拉杆项目”的延期及工艺改进影响，公司需要根据新的进度调整项目的投入。加上金属嵌件的加工过程，对环境将造成一定的影响，因此拟将该募投项目延期至 2015 年 12 月 31 日。

投资者：去年公司曾筹划发行股份购买资产，为何没有成功，今年有没有新的并购计划？

杨泽声：公司希望借助资本市场的力量，通过并购具有较强经营实力、盈利能力、优秀管理团队、稳健发展，并能和公司产生协同效应的同行业优秀企业，从而实现快速发展，扩大行业领先优势。

但是并购能否成功，其中的因素很多，由于没有成功所以不便透露。上市后的资金都是股民们的血汗钱，我们二十几年来一直都是做实业，没有做过其他行业，经营风格偏向稳健。

投资者：作为行业领先的上市公司，你们最大的优势是什么？

杨泽声：最大的亮点在于我们是一个非常国际化的公司，员工队伍里面外籍人员占有相当比重。此外，我们的客户也都是施耐德、ABB 等大型跨国公司，跟国内民营企业相比，公司在客户交流上具有优势，语言沟通不存在障碍。

麦迪电气募投项目 有望实现进口替代

证券时报记者 陈勇 朱中伟

在本次投资者交流活动中，麦迪电气（000341）募投项目高压开关绝缘拉杆产品有比较深的理解。国内输变电设备绝缘拉杆长期以来需要大量进口，麦迪电气前身协励行（香港）早期就从事高压绝缘拉杆的进口代理，高峰期年进口额曾达到 8000 万元。

据了解，绝缘拉杆是高压 SF6 开关设备的关键部件，其质量性能的好坏，将直接影响开关主机可靠性。目前国内高压绝缘拉杆主要由国外进口和国内厂家两个渠道提供。国内厂家产品集中在 126kV 和 252kV 电压等级，363kV 以上产品几乎由国外厂家垄断。

杨泽声称，国内现有拉杆厂家产品工艺水平和质量稳定性一般。麦迪电气研发团队在对国外主要绝缘拉杆生产技术进行有机组合和创新后，已形成独特的绝缘拉杆生产工艺。按这套生产工艺生产的产品已通过欧洲专业机构检测，性能超过下游客户对产品的要求。

公司募投项目投产后，针对 126kV 和 252kV 领域的国内竞争对手品质优势，针对 363kV 以上领域的国外供货商有价格和响应速度等方面的优势，有望实现进口替代。

李臻向投资者介绍说，绝缘拉杆车间目前正在生产的是一些试行的产品，这些产品主要配套给客户做试验，接受测试的客户已涵盖国内外。车间还有很多设备没有到位，在设备到位后会有小批量生产，然后逐步实现达产，达产时间预计会在明

年上半年。

在介绍高压绝缘拉杆项目时，公司董事长杨泽声说，麦迪电气管理层对绝缘拉杆产品有比较深的理解。国内输变电设备绝缘拉杆长期以来需要大量进口，麦迪电气前身协励行（香港）早期就从事高压绝缘拉杆的进口代理，高峰期年进口额曾达到 8000 万元。

据了解，绝缘拉杆是高压 SF6 开关设备的关键部件，其质量性能的好坏，将直接影响开关主机可靠性。目前国内高压绝缘拉杆主要由国外进口和国内厂家两个渠道提供。国内厂家产品集中在 126kV 和 252kV 电压等级，363kV 以上产品几乎由国外厂家垄断。

杨泽声称，国内现有拉杆厂家产品工艺水平和质量稳定性一般。麦迪电气研发团队在对国外主要绝缘拉杆生产技术进行有机组合和创新后，已形成独特的绝缘拉杆生产工艺。按这套生产工艺生产的产品已通过欧洲专业机构检测，性能超过下游客户对产品的要求。

公司募投项目投产后，针对 126kV 和 252kV 领域的国内竞争对手品质优势，针对 363kV 以上领域的国外供货商有价格和响应速度等方面的优势，有望实现进口替代。

据了解，输变电设备企业大多在采购环氧绝缘件的同时采购绝缘拉杆。杨泽声说，公司绝缘拉杆项目投产后，将对下游超过 210 多家客户提供环氧绝缘件与绝缘拉杆一体化销售服务，争取占领国内市场 30%以上的份额。