

投资者关系活动记录表

证券代码：003021

证券简称：兆威机电

深圳市兆威机电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	西南证券 赵千里 中金公司 贾顺鹤 兴业证券 丁志刚 信达澳银基金 徐聪 创金合信基金 王浩冰 景从资产 曾绍鹏
时间	2021年2月26日下午
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：叶曙兵 董事会秘书：邱泽恋
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 二、互动交流摘要 1：关于精密齿轮注塑的技术壁垒在哪里？与IMS、力佳、德昌这些公司的业务区别在哪里？ 答：公司是一家专业从事微型驱动和微型传动系统、精密注塑件和精密模具的研发、生产与销售的高新技术企业，主要为通信设备、智能手机、汽车电子、智能家居、服务机器人、个人护理、医疗器械等诸多领域的客户提供定制化微型驱动和微型传动系统和精密注塑件。能做齿轮零件

的企业有很多，但是从事微型驱动和微型传动系统这一新兴细分领域的企业较少，形成从系统设计、模具制造到多种工艺（机加工、注塑、粉末冶金）零部件生产制造的企业更少。IMS 应该是最早专注于做齿轮的企业，它的领域主要是汽车领域的齿轮零部件，很专业的领域，技术也很强；力佳从玩具行业起步发展，在标准品上做得较好；德昌的主业是汽车用微型电机，部分电机有配齿轮箱；兆威机电是选择在微型传动系统及控制，侧重一些新的应用领域的产品，虽然跟这些公司在个别产品，个别领域可能会有竞争关系，但是核心技术点有差异，主要领域不同。

2、兆威在电子控制业务发展上作纵向拓展，是否会存在与客户业务重合？形成竞争关系？

答：从两个方面来分析，首先，对于非常成熟的领域和产品，如汽车产业车窗升降，客户本身已经有非常丰富的经验和供应体系，它们不会把这部分业务转给我们去做，对这些产品公司很难去纵向拓展业务，当然这也不是我们的主要发展方向；兆威公司拓展的，主要是在一些新的应用领域方面，客户可能是某个行业的头部客户，但它并不熟悉驱动、传动这个领域的业务，它们的新产品，新的创新想法有整套技术方案需求的时候，兆威机电的这个纵向拓展业务就能够很好的满足客户的需求，兆威机电销售的是整个解决方案，客户可以直接用，是这些客户所需要的，这也是兆威技术的价值所在，不会形成竞争关系。

3、请介绍一下公司是如何对待客户的产品价格年降问题的？

答：客户对于产品有降价需求，这也是企业努力的方向，公司与华为等少量大客户签订的框架协议中包含了年度降价条款，但在实际业务中，公司在与客户协商或通过招投标方式确定销售价格时，会综合考虑产品生产成本、技术水平、订单批量、市场竞争、未来业务延伸等因素做出决定。因为公司产品以定制化开发为主，竞争环境相对较好。在一部分产品上，我们也积极面对友商的价格竞争，通过技术、管理、效率等等多方面改进，在实现客户满意的同时保持公司利润。凭借在微型传动领

域的领先优势，通过专业能力确保公司竞争力。兆威机电走有选择的路线，选择高端客户的高难度产品，从而获得更多的技术红利，在企业自己的专业技术领域内，把自己的优势无限放大，把这个产业做得更深入些。

4、CNC 加工的齿轮与注塑的齿轮区别是什么？

答：CNC 机加工的齿轮，相对来讲，精度可能会高，但是它的效率低，成本高很多，对于一些复杂的、很小的齿轮，还不太容易加工；模塑成型的齿轮，采用的是模具注塑或者压制成型，相对比于机加工，生产效率高，成本低，现在新型的注塑材料，也能使塑料齿轮得到较高的强度，并且塑料齿轮的重量轻、自润滑性和韧性好，对于一些需要低噪音的应用领域，注塑的齿轮优势更强一些。

5、公司从接到订单到交货的周期大概是多久？

答：这个问题，要从产品的类型上来做一下区分，主要分为两大类，一类是属于新产品，大概是 1~2 个月的时间；另外一类是成熟的已处于量产的产品，大概是两个星期的时间。

6、公司的国际市场开拓情况如何？

答：关于国际市场，有一部分是跟着客户的全球布局走的，全球化的客户，它在全球各个地方有工厂，兆威的产品也跟随客户的需求，出口到客户的全球各个工厂；另外兆威机电也在积极开拓国际市场，目前在德国有一个事业部，主要负责欧洲市场的相关业务；未来，公司也将加快美国等国际市场的业务开发。

7、公司是否有核心团队流失，核心技术渗透的压力？日常是如何管控的？

答：关于人才流失、技术渗透的问题，这是个很值得关注的课题，也是一家技术型企业必须要关注的课题，公司高度重视人才的吸引和培养，

同时也通过对整个产品进行专业化的岗位分工，从微型驱动、微型传动系统方案设计，齿轮设计和制造工艺，到齿轮等传动部件的加工，再到模具的设计制造生产，由多个不同的研发和工程团队，结合专用的生产设备，配套的实验设备、检测设备等高精尖的设备组合完成。另一方面，公司的产品都是基于客户需求定制化开发的产品，非市场标准件，需要得到客户的认证，进入客户的供应商资源池，就是一个长期的审核验证过程，需多年的行业经验积累和团队技术沉淀才能满足客户的标准。

同时，公司也做好各种工作以吸引人才、留住人才，公司从软的方面，打造了重视人才的企业文化，同时打通人才的上升通道，为员工提供技术的精进平台，以吸引在技术领域方面想要有所作为的技术人才。公司亦为员工提供技术人才施展技术的平台，以保证技术人才的个人事业发展方向跟公司的发展方向一致；硬件方面，公司通过推动股权激励、绩效考核等措施，吸引留住人才的同时，也为员工提供有竞争力的收入保障。

8、请介绍一下公司的研发投入情况：

答：从公司的招股说明书可见，2017年至2020年1月至6月，公司研发费用投入分别达到3,874.50万元、5,721.03万元、7,904.96万元和3,592.37万元，占当期营业收入比例分别达到7.06%、7.56%、4.43%和6.53%，持续的高投入为公司提升自主创新能力与研发水平提供了良好的物质基础。自成立以来，公司始终坚持“技术立企”的总体原则，高度重视自主研发和创新能力建设，将技术创新和产品开发作为公司核心竞争力的基础，不断加大研发投入力度和提升创新能力，不断拓展产品应用领域，以保持公司行业领先地位。

三：参观公司的产品展厅及生产车间

- 1、介绍展厅产品的性能、特色及技术亮点。
- 2、介绍生产车间的大致情况及部分生产设备的特点。

附件清单(如有)	无
日期	2021年2月26日