

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：2021-006

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	27家机构（共38人） 参与公司于 2021年4月2日 举行的投资者交流会，其中包括： 奇盛基金、诺安基金、建信理财、宝盈基金、恒生前海、平安基金、信达澳银基金、招商基金、兴业证券、西部证券、中信证券、开源证券、海通证券、灏霁投资、民生加银、中科沃土、安信证券、荣源大方、博时基金、建信基金、国信证券、鼎萨投资、招商证券、易方达基金、中泰资管、华泰证券、REGENTS CAPITAL
时间	2021年4月2日下午
地点	深圳市宝安区燕罗街道燕川社区燕湖路62号办公楼
上市公司接待人员姓名	董事长：李海周 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、 公司介绍

深圳市兆威机电股份有限公司（以下简称“兆威机电”）成立于 2001 年，是一家专业从事智能驱动、微型传动系统方案的研发、设计与制造的高新技术企业，致力为通信设备、汽车电子、医疗器械、智能家居、服务机器人、个人护理等多领域客户提供方案设计、产品开发、制造销售的一站式服务。

目前公司包括 2 家子公司，5 家分公司，员工 1700 余人，现有研发、制造厂房总面积 6 万平方米，2020 年深圳 500 强企业第 255 名。

兆威机电先后通过 ISO9001、ISO14001、TS16949、ISO13485、两化融合管理体系认证，建有深圳市企业技术中心、广东省微型齿轮传动工程研究中心等创新平台，获得国家科学技术进步奖二等奖、中国机械工业科学技术进步奖特等奖、中国好设计奖金奖、中国工业大奖表彰奖，2020 年被评为国家制造业单项冠军企业。在汽车电子、医疗器械及通讯行业与德国 BOSCH、美国 BD、华为等多家世界 500 强企业建立了长期战略合作伙伴关系。

二、 董事长介绍公司发展历程

2001 年，兆威机电抓住了日本马达厂本地化采购的机会，拓宽了销售市场，从只承做国内普通的零配件业务厂商转变为向日本马达厂销售定制化精密配件的企业。在发展过程中，兆威机电看好汽车行业的前景，逐渐与德国 BOSCH 也建立了友好的合作关系；这也意味着兆威机电开始建立超精密的产品路线。2011 年 5 月公司制定汽车电子、通讯、医疗器械、智能家居、服务机器人的产品策略方向；为客户定制开发微型传动系统的核心部件。2013 年，兆威机电营业额首次突破亿元，2014-2019 年兆威机电营业额逐年增长。2018 年，兆威机电开始组建电子控制团队，具备制造驱动齿轮箱的能力，成为全方案解决商。2019 年，兆威机电建立了微型驱动产业园，实现微

型齿轮传动驱动一体化并于同年获得国家科学技术进步奖二等奖、中国机械工业科学技术奖特等奖。2020年12月，兆威机电在深圳中小板上市并于当年获得中国工业大奖表彰奖、国家制造业单项冠军（微小传动系统）。

三、 总经理介绍公司的竞争优势

1、兆威机电20年专注微型传动领域，在微型传动系统设计与制造，微型驱动方案设计和系统集成方面，拥有核心竞争力。

2、兆威机电建立有广东省微型齿轮传动工程技术研究中心、机械工业微型传动工程技术研究中心两大科研平台；研发设计技术人员270余人，其中齿轮专家4人，博士3人，硕士72人。

3、兆威机电强大的模具制造能力，是国内少数能采用多种制造工艺（机加工、粉末冶金、注塑、MIM加工）和多种材料进行微型精密传动零件开发、制造能力的企业，拥有行业顶级的制造装备。

4、兆威机电是华为、德国BOSCH、BD等全球行业标杆客户的长期合作伙伴。

5、截至2020年12月31日，兆威机电拥有自主知识产权，已申请328余项，授权知识产权189项。

四、董事长对未来发展规划的介绍

2020年12月份兆威机电在深圳证券交易所发行上市，这是兆威机电发展历程一个新的发展转折点，未来，兆威机电将继续通过自身的技术积累，稳中求进，实实在在用好投资者的每一分钱，争取给广大投资者更大的投资回报。未来怎么走，这个需要探讨规划更加清晰的战略路线，以汽车电子板块为例：新能源汽车、智能汽车是兆威机电的重要发展领域，公司有针对新能源汽车产品的布局，比如汽车的雷达控制、尾翼升降、汽车充电桩等产品；汽车电子是兆威机电的主要业务板块之一，电子刹车等应用于汽车智能化的执行器是未来发展的重点，企

业重视设备的投入，选择高端的客户群体，随着行业的优质客户，获得业务的同时也提升了技术，我们有信心，汽车电子类产品将会持续稳步增长。

五、 互动问答

Q1: 企业的销售费用整体比例较低，请介绍一下企业的销售模式:

A1: 公司的销售主要有两个板块，首先第一个板块是市场开拓的先锋部队市场推广部，这是一个三十多人的团队，通过网络平台推广、参加展会、参与招投标、老客户引荐、技术交流等方式接触新客户，获取客户的需求信息，让客户在有需要的时候能够快速联系到兆威机电；另一方面，企业的经营方向也很重要，行业标杆客户的引领，也大大提升我们的行业影响力，既然能够跟行业标杆客户配套供应，那么客户的同行业如果有需要选择供应商的时候，兆威机电也很容易在相同产业领域里面被新的客户所知悉并且顺利开展业务。其次第二个板块就是传统的销售团队，通过市场推广部门获得客户、项目，销售服务团队跟进具体客户的具体业务，直接与客户打交道，对接客户的具体产品需求，进行各项商务谈判等业务的开展。对于现有客户的业务开展及拓展，更多的是开发，用高品质的产品和优质的服务获得客户的认可，从而获得更多的项目。

Q2: 兆威的主要竞争对手有哪些?

A2: 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。公司在微型驱动和微型传动系统设计开发、精密齿轮模具设计开发、微型精密齿轮零件制造、集成装配、性能检测等方面掌握了核心技术和工艺，是国内少数拥有较为完善生产工艺并实现规模化应用的企业之一。国内进入

到微型驱动和微型传动这一新兴细分领域的企业较少，市场竞争主要集中于德国 **IMS Gear**、日本电产等少数国外企业。如公司用于智能手机等领域的微型传动系统与日本电产的同类产品形成竞争关系，用于汽车电子等领域的微型传动系统与德国 **IMS** 的同类产品形成竞争关系。此外，公司在部分产品上与德昌电机控股有限公司、力嘉精密有限公司、瑞声科技控股有限公司、上海鸣志电器股份有限公司等中国企业存在竞争。如公司用于通信设备和汽车电子等领域的微型传动系统与德昌电机的同类产品形成竞争关系，用于智能手机等领域的微型传动系统与瑞声科技的同类产品形成竞争关系，用于通信设备等领域的微型传动系统与鸣志电器的同类产品形成竞争关系。

Q3: 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？

A3: 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，对这些产品兆威机电很难去纵向拓展业务，当然这也不是我们的主要发展方向；兆威机电拓展的，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地满足客户的需求，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。以某著名运动鞋制造商智能自动绑鞋带为例，客户的主业是制造鞋子，他们可能更加关注的是鞋子的外观，舒适度，设计元素等，对于传动板块，他们并不在行，这个时候，兆威机电根据客户的创意想法，提供全套解决方案，这是客户所需要的，也是兆威机电的价值所在，整体方案解决，让客户更加省心。

Q4: 如何理解客户的指定采购？德国 BOSCH 的材料都是指定采购吗？

A4: 客户指定采购，主要系部分微型电机采购，塑胶原材料，采购价格由客户与供应商决定，公司执行。对于客户指定采购，原材料采购价格通常由客户与供应商直接决定，公司不参与价格谈判，只参加结算账期与结算方式的谈判。虽然公司不参与材料采购价格谈判，但公司产品销售报价以成本加成方式确定，会考虑客户指定采购的原材料成本。如果客户指定采购原材料的价格越高，相应地公司产品销售报价也越高，因而客户在与供应商确定采购价格时，也是按市场价格协商确定，材料采购价格也会随着采购量的增加而逐渐下降。德国 BOSCH 的原材料，大部分是其产品专用的原材料，且是整个德国 BOSCH 相应产品都使用的型号，整体的量非常大，因此由德国 BOSCH 的力量去推动价格的谈判，这是更加有优势的，德国 BOSCH 是有其跟塑胶原材料厂商议价优势的，这对于兆威机电而言，参考执行德国 BOSCH 的指定价格，比企业自己去采购，采购成本会更加低一些。

Q5: 兆威机电的募投项目，目前进展情况如何？

A5: 本次募集资金投资项目为兆威机电产业园建设项目、松岗生产基地技改升级项目、研发中心建设项目和补充流动资金项目，项目围绕公司的主营业务展开，目前东莞产业园建设项目正在进行主体建设中，按照计划有序进行中，主体工程计划将在 2021 年 11 月份竣工。公司将严格按照相关法律法规规范使用募集资金，把这些资金根据募投项目用好，促进项目快速完工，实现项目的快速投产，快速产生效益。

Q6: 齿轮在工艺上材料体系变化是怎样的？

A6: 齿轮是一个传统行业，目前的迭代方向是以塑代钢。随着新材料的应用及制造技术的发展，塑料齿轮的精度越来越高，寿命也越来越长，越来越多的产品结构件采用塑料来代替金属

	<p>材料，来获得更低的制造成本，更轻的重量。相对于金属，塑料齿轮具有有质量轻、工作噪音小、耐磨损、无须润滑、可以成型较大较复杂的形状、大批量生产成本低、高精度和高强度等优点。公司作为微型传动行业国内前列企业，以精密注塑为核心、以微型为特点、顺应“以塑代钢”趋势，实施差异化经营策略，市场定位于“新兴行业”与“传统行业的新产品”。</p> <p>Q7: 根据公司 2020 年的年报，第四季度毛利率下滑较多，请问这是什么原因，另外目前国际原材料价格上涨厉害，请问影响有多大？</p> <p>A7: 公司产品的整体毛利率水平是由产品的结构决定的，不同的产品结构，不同的客户，毛利率都会有差异；兆威机电倾向于选择有高难度的产品，赚取适当的技术红利，对于一些难度适中且销售量很大的产品，利润方面的优势就不会很大，这个是要看具体产品及客户。2020 年第四季度销售量比较大的是智能家居领域的产品，如扫地机器人，由于采购的物料比较多，材料占比较大，相对来讲毛利率较其他产业而言偏低一些。目前国际原材料价格上涨很厉害，由于兆威机电之前有适量的原材料储备，目前也开始面临进口材料价格上涨的问题，我们也将积极跟客户做好沟通，这是整个行业都需要面临的问题，我们相信客户是会给企业转移一部分压力的。</p> <p>Q8:关于董事长、总经理两位领导的时间和分工问题</p> <p>A8: 从内外分工来讲，董事长主要负责兆战略方向、市场开拓、人才组织搭建等方面的工作，总经理主要负责的是业务拓展、工程与技术、人力资源、成本与效率等企业日常经营管理相关的业务。</p> <p>六、 参观公司产品展厅</p> <p>介绍展厅产品的性能、特色及技术亮点。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2021 年 4 月 2 日
----	----------------