

证券代码：002976

证券简称：瑞玛工业

苏州瑞玛精密工业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	金世富盈（北京）投资有限公司创始合伙人贾纯冶	
时间	2021年5月17日 16:30-17:30	
地点	苏州市高新区浒关工业园浒晨路28号公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、财务总监及董事会秘书方友平 证券事务代表刘薇	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请简要介绍下公司现有主营业务及产品。</p> <p>答：公司主营业务客户涵盖移动通讯、汽车及新能源汽车、电力电气、消费电子等行业领域，主要产品及发展中的业务包括：（1）精密金属零部件：包括冲压工艺制成的谐振器、低通、盖板、铆钉等通讯用精密金属零部件；汽车安全系统、传动系统、智联系统、汽车座椅用部件，包括支架、电磁阀壳体、油封骨架、变速箱轮毂等精密金属零部件；系列规格的螺栓、螺母等紧固系统部件等；（2）移动通讯设备：包括4G\5G移动通信金属滤波器、移动通信天线、5G波导介质滤波器等；（3）设计、开发、销售前述类别产品的精密模具；（4）功能电子陶瓷类产品：包括消费电子用陶瓷新材料、陶瓷基材的外观和结构器件、陶瓷谐振器、陶瓷天线部件等射频器件、陶瓷微波电子元器件、陶瓷电子被动元件等产品的研发、试样试制与推广；（5）依托的公司技术开发与技术</p>	

服务能力，开展各系列的紧固件配销业务，打造国内工业领域优秀的供应链数字化服务平台。

2、可否简单介绍下公司刚刚提到的紧固件配销业务？

答：工业零部件种类繁多、客户需求不一，其中紧固件被称为工业之米，属于工业领域必不可少的零件，产品规格超过百万种。随着工业互联网技术的飞速发展，客户对整个供应链体系的需求日益迫切，鉴于目前工业紧固件配送领域由国外同行占据领先地位，国内同行基本尚处于起步发展的尝试阶段，因此，公司了设立新凯工米，新凯工米将依托公司及苏州新凯紧固系统有限公司现有的研发、设计、制造、品控、销售等优势及资源，利用“互联网+”业务模式，深耕紧固件行业系统化解解决方案，建立技术支持、品质管控、供应链协同、信息中心四大管理及运营体系，打造国内工业领域优秀的供应链数字化服务平台。新凯工米未来所提供的专业数字化服务，一方面是通过打开紧固件系列产品的销售端，为公司发展创造新的利润增长点，另一方面也是在保障满足客户定制化需求、节省客户库存管理成本的同时，帮助供应商实现产销协同的精准匹配，提升其专业化水平、产品质量、生产效率和管理水平，将有助于形成供应链生态闭环，实现紧固件行业的合作共赢、价值共创。

3、公司各业务领域的客户都有哪些？

答：（1）移动通讯领域客户：诺基亚、爱立信、中兴通讯、富士康、捷普(Jabil)、伟创力(Flextronics)、新美亚(Sanmina)等；（2）汽车及新能源汽车领域客户：天合汽车(TRW)、哈曼(Harman)、斯凯孚(SKF)、法雷奥(Valeo)、大陆集团(Continental)、博世(Bosch)、博格华纳、麦格纳(Magna)、安波福、采埃孚、德尔福、敏实集团、延锋集团、拓普集团

等；(3) 电力电气领域客户：施耐德、艾默生、汇川技术等；
(4) 陶瓷产品领域：公司目前已组建具备陶瓷产品应用开发资深从业经验的专业技术、市场团队，并持续致力于功能陶瓷器件、消费电子用外观和结构陶瓷件的研发、生产及客户开发。

4、公司目前主要从事精密金属零部件生产，请问公司在这方面的主要优势是什么？

答：公司产品服务链涵盖材料研发、模具研发、产品开发、冲压/冷锻制造、精密加工、自动装配、调试、检测等精密零部件与移动通信设备的整个环节并向行业内产品上下游与横向应用延伸，具有集设计、研发、制造于一体的综合性服务能力优势。多年来，公司不断汲取国内外领先技术，组建独立自主的技术研发团队，融合不同行业领域的产品特点，积累了丰富的产品技术经验，现已拥有多项发明专利。另一方面，公司通过材料研究、产品研发、工艺优化、设计改良、生产自动化、调试智能化等，为客户提供高附加值、高性价比、高质量稳定性的产品以及系统化平台解决方案；同时，公司柔性生产技术亦为快速响应客户需求奠定了基础，增强了客户对于公司的黏性。

5、公司是如何稳定现有客户、开拓新客户的？

答：(1) 公司坚持以为客户提供最优质服务为宗旨，凭借长期积累的技术研发优势、丰富的生产管理经验、创新的生产工艺、高精密与高品质的产品及快速响应的服务能力，为欧洲、亚洲、美洲等主要地区的客户提供一体化综合解决方案，与全球知名的移动通信主设备商、电子制造服务商、大型跨国汽车零部件供应商以及电力电气制造商均保持着长久良好的业务合作关系。这些国际知名企业为保障自身品牌声

誉、生产稳定性，其对于供应商的认证要求较高，通过认证后不会轻易更换供应商。因此，只要公司提供的产品保证符合客户质量和交期的要求，则将与这些企业保持长久的良好合作关系；（2）公司不断加大国内客户开发力度，通过国内客户优质项目的开发，缓冲短期内国外客户订单交付的影响，并实现国内国外两个市场的同步向好发展。例如，公司已成为 2020 年度新引进的客户上海延锋座椅有限公司“特斯拉 model S 项目”、“特斯拉 model Y 项目”产品的定点供应商；（3）鉴于公司主要客户为国际知名集团企业，因此，公司未来在继续加大国内市场客户的开发力度的同时，仍会合理规划海外产业布局，争取通过响应核心客户对于公司就近供应和快速服务的需求，不断巩固、加强与现有优质客户的合作关系，增强客户粘性，并积极拓展与现有客户关联产品方面的合作；（4）另外，在汽车及新能源汽车领域，公司目前的直接客户主要是国内外知名的汽车零部件供应商，这些供应商向国内外传统能源、混合能源、新能源整车厂供应包括公司产品在内的产品，公司尚未实现直接向国内外整车厂供应零部件。但是，公司汽车领域产品已具备足够的市场竞争实力，公司会一直努力开拓，争取未来与国内外整车厂直接建立业务的途径。

6、公司陶瓷产业的发展现状及未来计划是什么？

答：2020 年初，公司制定并实施功能陶瓷新材料及应用产业发展战略，致力于功能陶瓷与结构陶瓷新产品的应用开发。2020 年，公司优先启动“新建 5G 陶瓷介质滤波器生产项目”，紧抓 5G 移动通讯加快发展时代的新机遇，目前该项目进入试生产阶段，试产品已在下游相关客户进行验证；2021 年 2 月，公司收购昆山立讯射频科技有限公司持有的无锡惠虹电子有限公司 68.97% 股权，该公司基于陶瓷介质材料

的主要产品包括微波陶瓷材料及器件，陶瓷谐振器，陶瓷天线，陶瓷滤波器件，北斗陶瓷天线，GPS 天线，卫星授时天线，蓝牙天线，微波电子元器件等，持有多项 5G 陶瓷介质波导滤波器、陶瓷天线及生产装备与工艺技术专利，同时还有一批陶瓷介质滤波器与天线的发明专利在申报实审之中，其现有的经营业务及研发成果有效推进了公司功能陶瓷与结构陶瓷新产品的应用开发进程，帮助公司扩增移动通讯领域、消费电子领域现有产品种类，拓展新客户及新业务，加快公司在陶瓷新材料产业应用领域的战略布局。未来公司也将根据陶瓷产业相关项目的实际发展需要加大投入资金，争取早日实现公司陶瓷新材料产品的产业化。

7、公司精密金属零部件产品的市场份额是多少？

答：我国从事精密金属零部件行业的企业数量较多，主要集中在长三角、珠三角和环渤海等经济较为发达的地区，上述区域集中了全国超过 80%的金属产品制造企业，但是目前行业集中度不高，所以我国也尚未形成精密金属制造行业的龙头企业。随着精密金属零部件行业下游客户对制造技术和研发水平要求的不断提高，公司将凭借自身拥有的技术能力、管理能力、为客户提供定制化产品的服务能力以及适应市场发展需求的产品产能和供应能力，逐步扩大市场份额。

8、公司目前的业务推广的模式什么？

答：公司采取直销模式以及“点对点”的客户发展策略，制定目标潜在客户开发策略。目前公司客户主要为全球知名的移动通信主设备商、电子制造服务商以及汽车零部件供应商等，前述客户在选择配套供应商时，均具备一套严格的质量管理认证体系，公司通过客户的研发、制造、管理等多个环节的综合审核后成为其合格供应商，公司在合作过程中持续

	达到工艺、质量、技术、交付等高要求，成为客户的核心类供应商并为之建立长期合作。
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月17日