

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：2021-006

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	王俊阳 长信基金投资经理 程颀 东吴证券投资部投资经理 鲍娴颖 东吴证券研究所电子行业高级研究员 张栋梁 上海兆天投资管理有限公司基金经理 郑奇威 上海兆天投资管理有限公司研究员
时间	2021年12月28日 10:00-11:30
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	董事长、总经理陈晓敏 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	1、请简要介绍一下公司从事的业务领域及现有的主要产品。 答：公司主营业务为面向汽车及新能源汽车、移动通信等行业的精密结构件的研发、生产与销售，主要产品有：（1）精密结构件：谐振器、低通、盖板、铆钉等 4G/5G 射频类通讯用部件；汽车及新能源汽车安全系统、动力系统、智能座舱系统用部件及系列规格的配套紧固件（2）精密模具。 2、公司汽车领域客户主要有哪些？ 答：汽车及新能源汽车领域客户主要有采埃孚天合、哈曼、斯凯孚、法雷奥、大陆、博世、博格华纳、麦格纳、敏实集

团、延锋集团、拓普集团等。近期，公司成功进入国际知名新能源整车厂供应体系，后续将继续努力开拓该客户智能座舱系统用产品的订单。

3、请介绍公司的长期发展战略方向及目标。

答：（1）通过内增及外延两个方面，完善自身产业布局，提高产品市场份额。在内增方面，深挖现有客户业务，努力开拓新客户业务；在外延方面，聚焦现有的精密结构件主营业务，重点在汽车及新能源汽车相关领域拓展，扩大业务总量增长，同时开展战略性投资与合作，用好资本市场资源，逐步完善现有产业布局。（2）坚持全球化发展战略，实现“制造全球化、客户全球化、服务全球化”，适时规划新建海外生产基地，或以“厂中厂”的方式满足国际客户的采购需求；设立海外办事处，以最快速度响应国际客户并满足其需要。

（3）提高与现有客户的粘性、深挖业务，争取大项目订单；拓宽现有客户产品品类，开发现有客户其他事业部的产品订单。（4）进一步开发终端整车厂客户，为公司在汽车及新能源汽车业务领域提升单车产品价值增添新的动能。

4、公司新能源汽车产品订单情况如何？

答：2021年新开发的汽车及新能源汽车项目中，新能源汽车产品订单比例超过50%，同比实现了较大的增长。

5、公司收购广州市信征汽车零件有限公司是为了整合产业链吗？

答：广州市信征汽车零件有限公司现有主要产品为汽车座椅舒适系统（含加热、通风、按摩、支撑等）及相关电控系统ECU、座椅线束、电动座椅专用开关、座椅感应器SBR等；

处于研发和送样阶段的新产品包含汽车座椅有刷/无刷电机、方向盘加热和触摸感应系统用部件、座椅调节指纹识别用部件等。该公司的产品主要为智能座舱的电子类部件，瑞玛工业的精密冲压类智能座舱金属骨架产品与其一起构成了智能座舱的绝大部分部件，在产品上具备互补性。此外，该公司的主要客户与公司智能座舱类精密结构件产品客户高度重叠，该公司的产品还进入了日系汽车客户体系，与公司具备市场客户上的高度协同和补充。

因此，若本次收购顺利完成，将有效推动公司在汽车及新能源汽车的汽车电子及智能座舱系统领域业务的战略布局并提高相应产品的市场份额。

6、公司前期发布的股权激励计划都有哪些员工参与？考核指标制定的依据是什么？

答：（1）此次被纳入公司股权激励名单的员工主要为研发、制造、市场开拓等领域的核心骨干成员；（2）在公司管理层看来，营业收入是衡量公司经营状况、市场占有能力、预测公司未来业务拓展趋势的重要标志。此次公司层面业绩考核目标所对应的 2022 年度、2023 年度、2024 年度营业收入绝对值与公司 2020 年度实现的营业收入进行对比的话，那么增长率分别可达到 65.07%、114.55%、178.94%，因此，将营业收入作为业绩考核指标，一方面可以彰显公司对未来发展规模持续增长的信心，另一方面也有利于投资者更加直观地看到公司经营业务拓展趋势和未来的成长性。

7、公司准备如何做大自身业务体量，是依托产品的拓展还是依托服务的拓展？

答：做大自身业务体量其实就是前面提到的公司长期发展战略方向及目标落地的过程及结果。公司自成立至今一直是国

	<p>内国外同步发展，成立前期产品主要为各领域的零部件，如今已能实现产品的部分总成，基于此开发生产能力，公司接下来会努力开发 OEM 终端客户即整车厂客户，提升公司汽车及新能源汽车产品单车价值。另外，目前北美市场的汽车及新能源汽车部件需求空间巨大，为了抓住这一发展机遇，公司收购墨西哥瑞玛原股东 25% 股权，现合计持有墨西哥瑞玛 80% 股权，接下来将全力推进其汽车及新能源汽车部件业务的市场开拓、订单获取与对客户服务的需要，加快其发展速度，加强其与公司的业务深度协同效应，增强墨西哥瑞玛的持续盈利能力。</p> <p>8、公司海外建厂的主要计划是什么？</p> <p>答：公司的客户主要是国际客户，该类型客户倾向供应商在其工厂所在地有配套供应能力，所以，未来公司将根据此类国际大客户的采购需求，以投资新建工厂或“厂中厂”方式进行海外产能的新建及扩增。</p> <p>9、如何看待汽车“以铝代钢”、“轻量化”趋势？</p> <p>答：轻量化与节能减排是汽车行业的技术发展趋势，铝合金和钢合金各有其技术特点和性能优势，在部分部件上铝合金件使用有所上升，在精密冲压结构件上，铝合金部件的成本比钢合金部件的成本高，目前市场尚未大规模导入。公司已经掌握了铝合金结构件的精密冲压加工技术，在移动通讯领域已经较早的得到应用。在汽车领域，目前由于客户市场需求原因，主要原材料还是以钢合金为主，在客户订单具体有这方面需求时，公司可以根据客户的技术和需求变化进行转换，满足客户的后续需求。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 28 日