

证券代码：002976

证券简称：瑞玛精密

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：2022-001

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	2022年1月17日 吴华 泰达宏利基金管理有限公司投资总监 王奕红 天风证券股份有限公司通信行业分析师 袁昊 天风证券股份有限公司通信行业助理分析师 2022年1月18日 刘志清 华泰柏瑞基金管理有限公司高级研究员 王奕红 天风证券股份有限公司通信行业分析师
时间	2022年1月17日 15:30-16:30; 2022年1月18日 15:00-16:00
地点	线上交流：腾讯会议
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	1、请介绍一下公司从事的业务及产品。 答：公司主营业务为面向汽车及新能源汽车、移动通讯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、公司主要客户有哪些？ 答：汽车及新能源汽车领域客户主要有采埃孚天合、哈曼、

博格华纳、博世、麦格纳、大陆、法雷奥、敏实集团、延锋集团、拓普集团、博泽等，同时公司已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；移动通讯领域客户现在主要是诺基亚、爱立信等。

3、公司收购海外子公司 25%股权的目的是什么？公司海外业务发展战略又是什么？

答：（1）公司收购海外子公司 25%股权的原因主要是：通过收购股权进一步加大对其的经营控制，提升其经营决策效率，加快其发展速度，加强其与公司的业务深度协同效应，更好更快地落实公司海外业务长远发展规划，特别是北美地区汽车及新能源汽车结构件业务、移动通信业务的市场开拓、订单获取与对客户服务的需要；（2）公司会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，并设立海外办事处，以最快速度响应国际客户并满足其需要。

4、请简要介绍下公司的长期发展战略方向。

答：（1）深挖现有客户业务，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，同时努力开拓新客户业务；（2）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；（3）努力开发终端整车厂客户。

5、公司汽车领域业务的发展规划是什么？

答：公司将重点围绕“自动驾驶”、“智能座舱”的核心需

求，加大开拓传统能源汽车、混合能源汽车及新能源汽车产品的市场份额，围绕中外合资中高端品牌和国内自主品牌整车厂市场需求，加快提升自身主营产品开发、制造能力，开发适用且具备轻量化特点的精密结构件产品，并实现部分产品总成能力。

6、公司智能座舱领域座椅类产品主要有哪些？目前的客户是哪几家？

答：公司智能座舱领域座椅类产品主要是座椅金属骨架，如背板、头枕支架、靠背支架、坐盆、侧板、座椅靠背调角器连接板、座垫升降调节器支架等，并已具备座椅旋转产品总成能力，主要客户为延锋集团、博泽及某国际知名新能源整车厂。

7、收购广州那家公司是为了拓宽公司智能座舱领域业务？

答：是的。拟收购的广州市信征汽车零部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，公司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，且该公司的产品已经进入了日系汽车客户体系，与公司现有客户存在高度协同和补充效应。因此，若本次收购顺利完成，可以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智能座舱系统产品的市场份额。

8、公司有汽车空气悬挂产品吗？主要客户是谁？

答：公司具有代表性的空气悬挂用部件为悬架前后排导向管柱，因此产品拉伸度高、齿形要求复杂等原因，国内较少企业具备该产品的设计开发及制造能力；公司的技术研发能力得到客户认可，近期已收到客户大陆集团产品定点信，目前正在根据项目要求进行产品设计，未来将根据定点信约定实现前后排导向管柱产品的批量供应。

9、在原材料涨价的情况下，公司有和下游客户谈提价问题吗？

答：公司会根据实际情况，与下游客户协商部分产品调价问题，将主要原材料的涨价情况，适当地与客户协商承担机制。目前公司业务人员承接新项目、技术人员开发新产品时，已充分考虑原材料现时的市场价格对产品成本的影响。

10、公司毛利率下降的原因是什么？2022年毛利率有回升的希望吗？

答：（1）公司产品毛利率略微下降的主要原因有：原材料价格的上涨；公司产品种类和规格较多，不同种类和规格的产品毛利率差异较大，不同的产品结构组合导致公司毛利率水平产生一定波动。（2）鉴于影响公司毛利率的原因不单单只是原材料的价格，所以现在无法判定 2022 年公司毛利率是否会回升，但是，公司将密切关注主要产品所需主要原材料的市场价格变化情况，尽可能通过采购降本、技术工艺改进降本、提高运营效率等举措降低原材料涨价对公司产品毛利率的影响，稳定公司毛利率水平。

11、公司 2021 年新接订单中有多少新能源汽车产品订单？

答：2021 年新开发的汽车及新能源汽车项目中，新能源汽车

	<p>产品订单比例超过 50%，同比实现了较大的增长；按照目前国内外新能源汽车发展势头，以及公司现有的国际客户需求来看，公司汽车及新能源领域业务发展空间还是非常大的。</p> <p>12、公司股权激励计划考核指标制定的依据是什么？利润为何不作为考核指标？</p> <p>答：公司管理层认为营业收入是衡量公司经营状况、市场占有率、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，那么增长率已经分别达到 65.07%、114.55%、178.94%，因此，将营业收入作为考核指标可以彰显公司对未来发展规模持续增长的信心，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。</p> <p>13、公司财报中合同负债的组成是？可以根据合同负债预判公司的收入规模吗？</p> <p>答：合同负债主要是客户支付的精密模具开发预付款，由于公司与每个客户的付款约定有差异，从定点下单开发，到精密结构件样品确认及模具 PPAP 验收时间较长，有的时间跨度会超过一个会计期间，因此在未确认收入之前，会在此处反映与核算。但仅仅根据合同负债金额来预判公司的模具产品收入规模不太具备可行性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 1 月 18 日