

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	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财富管理总部 吴巧芸 天风证券股份有限公司会议助理 杨潇 上海胤胜资产管理有限公司 朱明瑞 上海赋格投资有限公司 胡星宇 深圳熙山资本管理有限公司 汪国瑞 红土创新基金管理有限公司 阮辽远 歌汝资产管理有限公司 丁婉贝 融通基金 杨立 拾贝投资管理有限公司 江耀堃 兴业银行股份有限公司资产管理部 崔健 上海银叶投资有限公司 张子钊 Picea Investment Management Ltd 徐中华 渤海汇金证券资产管理有限公司 李思佳 中银基金管理有限公司 孙诗阳 北京润达盛安投资管理有限公司 侯英杰 汇丰晋信基金管理有限公司 汪洋 中金基金管理有限公司 莫威格 招商银行理财子公司 孙金成 民生加银基金管理有限公司

时间	2022年2月25日 10:00-11:00
地点	天风证券“2022春季策略会”线上交流（电话会议）
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	<p>1、介绍公司主营业务及产品。 答：公司主营业务为汽车及新能源汽车、移动通讯等行业精密结构件及移动通讯领域用设备的研发、生产与销售，主要产品有：（1）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；谐振器、低通、盖板、铆钉等 4G/5G 射频类通讯用部件；滤波器等 4G/5G 通讯用设备。（2）精密模具。</p> <p>2、介绍公司主要客户。 答：公司汽车及新能源汽车领域客户有采埃孚天合、哈曼、博格华纳、博世、麦格纳、大陆、延锋集团、法雷奥、敏实集团、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；移动通讯领域客户有诺基亚、爱立信等。</p> <p>3、请说明近期苏州地区的疫情对公司生产经营是否有影响。 答：公司及苏州地区子公司的生产经营情况一切正常，仅个别员工遵从政府疫情防控要求居家办公。</p> <p>4、介绍公司智能座舱领域座椅类产品及主要客户。 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。</p>

5、介绍公司近期筹划的几次收购事项的目的。

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）公司收购广州市信征汽车零件有限公司主要是为了拓宽智能座舱领域业务，该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。如前述介绍，该公司的产品主要为智能座舱的电子类部件，与公司的精密冲压类智能座舱金属骨架产品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。

6、关注到公司的客户都是全球知名的 Tier1，请简要介绍下公司未来针对现有客户业务开发的长期发展战略。

答：如市场所关注到的情况，公司的客户都是全球知名的 Tier1，且大部分客户 2021 年度排名在全球前 30 位，2021 年度营收规模也均有百亿左右。因此，公司现阶段及未来所实施的客户业务长期开发战略是：（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。

基于前述客户开发战略，公司当下及未来也会继续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。

7、公司汽车领域业务的重点发展方向是什么？

答：公司会重点围绕“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。

8、公司最近开发的具有代表性的产品是什么。

答：公司近期开发的具有代表性的产品有空气悬挂用部件（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、公司毛利率及利润未实现增长的原因是什么？

答：（1）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）近几年，公司在研发费用、人才引进、新业务拓展等方面有较大的投入，前述投入使得公司利润未实现增长，但这些也是为了保障公司实施长期战略发展规划及实现可持续发展目标所必须的。

10、公司 2021 年新能源汽车产品订单情况如何？

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

11、介绍公司股权激励计划考核指标制定的依据及原因。

答：公司每年新开发的项目订单的生命周期为 3-7 年不等，因此，公司可以根据新增订单及原在手订单情况合理预计未来的经营情况；公司管理层认为营业收入是衡量公司经营况况、市场占有率、预测公司未来业务拓展趋势的重要标志，因此，此次将营业收入作为考核指标，既彰显了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；若将此次股权激励计划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%，公司对前述股权激励计划考核指标的完成度有非常大的信心。

12、公司订单的增长原因是因为单车产品价值量的提升还是有了新增的客户？亦或是说抢占了竞争对手的市场份额？

答：（1）鉴于汽车行业的认证周期比较长，供应商根据客户具体项目需求（如品牌、车型、中高端配置等）提供定制化产品，项目的生命周期 3-7 年不等，且需要保障产品质量

	并做到长期可追溯性，因此，基本上都是一厂一品，独家供应，基本不存在抢占其他竞争对手市场份额的情况；（2）公司订单的增长主要来源于以下几方面：高端品牌车不断改款、提高性能配置；汽车国产化；新能源及混合能源汽车产量的大幅增长等。
附件清单（如有）	无
日期	2022年2月25日