

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：2022-003

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	马良 安信证券电子行业首席分析师 诸天力 申万菱信基金投资经理 梁国柱 申万菱信基金投资经理 任世卿 农银汇理基金新能源行业分析师	
时间	2022年3月22日 11:00-12:00	
地点	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	1、介绍公司基本情况。 答：（1）主营业务：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；（2）主要产品：汽车及新能源汽车安全系统、动力系统、智能座舱系统、汽车电子、悬挂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，精密模具；（3）主要客户：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并承接该客户智能座舱领域产品订单。移动通讯领域客户有诺基亚、爱立信等。	

2、公司目前主营业务占比情况。

答：汽车及新能源汽车领域业务占比超 50%；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。

3、请说明近期疫情对公司生产经营是否有影响。

答：公司及下属子公司的生产经营情况一切正常。个别员工遵从当地政府疫情防控要求居家办公；另外，由于各地区政府部门对进出物流车辆的严格管控，部分供应商供货时间周期有所延长。

4、说明公司收购广州市信征汽车零部件有限公司的目的及该事项目前的进展。

答：（1）公司收购广州市信征汽车零部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。（2）目前审计、评估和法律尽调工作均已接近尾声，各方正根据尽调结果努力推进后续工作。

5、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线的开发、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。目前，还在同步加快推进新能源三电系统产品项目的开发。

6、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。

7、介绍公司的海外产业布局规划。

答：公司当下及未来会继续坚持全球化发展战略，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，实现“制造全球化、客户全球化、服务全球化”目标。

8、介绍公司悬挂系统用产品。

答：公司近期开发的空气悬挂用部件（悬架前后排导向管柱）拉伸度高、齿形要求复杂，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，已收到客户大陆集团产品定点通知，目前正根据项目要求进行产品设计，未来将根据定点通知约定进行前后排导向管柱产品

的批量供应。同时，公司也正在依托前述产品的开发经验，争取大陆集团及其他客户空气悬挂系统产品项目的承接。

9、影响公司毛利率的原因。

答：（1）原材料价格的上涨；（2）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。

10、基于原材料涨价的情况，公司产品是否有进行提价。

答：公司已经根据实际情况，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。

11、关注到近年进入汽车部件生产制造领域的公司比较多，与这些新进公司相比，公司的业务发展方向、开发的产品以及优势有何不同。

答：各公司发展战略及客户目标群体不一致。除近期进入的国际知名新能源整车厂供应体系外，公司其他客户均为全球知名的 Tier1，多数位列 2021 年度全球前 30 位，年度营收规模均有百亿左右。基于前述客户群体的情况，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。另外，通过多年的行业深耕发展，公司目前已具备部分产品总成能力，这也是公司在业务开拓中的重要优势之一。

附件清单(如有)	无
日期	2022年3月22日