

# 深圳市兆威机电股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

证券代码：003021

证券简称：兆威机电

编号：2022-005

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动  <input type="checkbox"/> 现场参观  <input type="checkbox"/> 其他（<u>请文字说明其他活动内容</u>）</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>银华基金：陈日华、杜宇；兴业证券：丁志刚、常轶凡；招商基金：杨渺、李恭敏、徐张红、黄馨宜、徐生、许守德、亢思汗；Wasatch Advisors: Pedro Huert、Allison (Xin) He、Kai Pan；银河联昌证券：Peter Vogel、Yuwei Cao；华安基金：周丹；博时基金：蔡宗延、陈曦、刘锴、金晟哲、程沅、陈伟、赵易；兴银理财：郦莉、张雅婕、庸宏伟、王子越；中金公司：丁健、张贤；兴全基金：涂围、李扬；汇添富基金：陈威、卞正、叶从飞。</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2022年5月12日、2022年5月13日、2022年5月16日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>深圳市宝安区燕罗街道燕川社区燕湖路62号办公楼</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>总经理：叶曙兵先生          董事会秘书：邱泽恋女士</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>现场交流摘要：</b>  <b>Q1：在汽车电子业务方面，公司的业务内容主要有哪些？</b>  <b>A1：</b>随着汽车电子化和智能化程度的提高，主机厂的需求转变影响着汽车产业链的发展进程。当前汽车品牌与供应商更多的是合作的关系，联合研发、扁平化合作使得传统供应链体系受到冲击，其业务模式的需求也越来越多样化。公司目前已与比亚迪、长城等国内主要汽车行业客户均取得不同进展的合作，相关项目主要服务于新应用场景，配套客户全程开发，这对公司是很好的成长与学习机会。公司提供的产品</p>

形态也在发生转变，过去，在传统汽车行业，公司主要配套博世、海拉等提供核心零部件，目前更多为新产品、新功能的开发。公司将不断深化与整车厂的合作，加大驱动、控制研发能力建设，持续改进设计水平、制造工艺水平，以客户为中心，积极完善客户个性化需求定制服务。

**Q2：请介绍下公司智能家居板块业务的发展前景。**

**A2：**公司主要为智能家居行业提供微型传动齿轮箱、零配件等产品以及家电智能化驱动解决方案。随着信息技术快速发展、5G加速商用、年轻消费群体的消费需求不断升级，智能家居行业迎来快速发展期。近年来，我国智能家居市场以单品为核心的智能家居阶段发展至以场景为核心的互联互通阶段。无论是扫地机器人、智能遮阳等新兴家居产品，还是传统大中型家电产品，都开始加速智能化转型。公司凭借对智能家居行业的深刻理解以及“核心零件+传动+控制”平台的竞争优势，积极参与各类新兴家居产品和智能化转型的传统大中型家电产品，与智能家居产业链中游知名头部智能单品厂商、全屋智能厂商以及传统家电厂商积极建立联系，共同开发满足客户需求的智能化高端产品，进一步推动“全屋智能”的实现，这一领域业务也将成为公司未来业绩增长的重要板块。

**Q3：公司对于产品的市场定位是怎样的？**

**A3：**公司作为微型传动行业的企业，以精密注塑为核心、以微型为特点、顺应“以塑代钢”趋势，实施差异化经营策略，市场应用定位于“新兴行业”与“传统行业的新兴产品”。在发展战略上，公司侧重三个方向：一是在传动领域持续保持先进性，不断提高技术水平，稳固优势；二是深化微型传动到微型驱动技术的纵向延伸和系统化整合，为客户提供“精密部件+传动+控制”一体的系统化解决方案，不断提升产品的价值量；三是倾向于选择新产品、新应用去开拓，参与增量市场、研发新技术。

**Q4: 公司的核心技术优势体现在哪里?**

**A4:** 公司在微型传动系统、电机驱动控制模块设计开发、精密齿轮模具设计开发、微型精密齿轮零件制造、集成装配、性能检测、可靠性测试等方面掌握了核心技术和工艺，并拥有丰富的生产管理经验，是国内少数掌握多种生产工艺并实现规模化应用的企业之一。公司产品广泛应用于通信设备、汽车电子、智能家居、医疗器械、工业装备等领域。公司凭借强大的技术创新能力、卓越的产品开发能力和严格的品质管控能力，在市场竞争中处于相对有利的地位，获得了德国博世、华为、比亚迪、长城、罗森伯格、iRobot 等下游行业知名企业的认可。

**Q5: 公司对 2022 年度的业绩预期是怎样的?**

**A5:** 根据公司 2021 年限制性股票和股票期权激励计划，公司 2022 年度业绩考核营业收入的目标值为 15 亿元，触发值为 14 亿元。今年一季度受春节和疫情的影响，公司营业收入不及预期。公司也积极寻求各种解决方案，努力克服不利因素，以期减少外部因素对公司业务开展的影响。

**Q6: 公司产品以微型、微小、精密为特点和优势，在汽车电子项目中面临与其他企业竞争时这种优势是否依旧明显?**

**A6:** 汽车产业自主品牌当前进入发展快车道，新能源汽车也作为节能减排的重要路径正成为能源转型的主战场且客户较为注重车内体验，因此在人机互动、智能化应用等方面的投入更多。公司作为早期配套汽车行业头部客户核心部件的主要供应商之一，拥有匹配汽车行业的相关体系认证、行业技术储备及自身的技术能力积累，在快速响应客户需求，积极应对解决技术难点，加速产品开发进程方面有自身优势；在产品定位方面，公司定位清晰，产品倾向于做新的智能化相关的应用、做属于增量市场的应用、做有技术要求的应用；公司多年来深耕新技术研发，注重与客户的长期合作，多年积累汽车行业客户合作的经验，产品品质有保证。

**Q7: 公司启动战略变革后, 目前的销售模式有转变吗?**

**A7:** 公司产品多数为定制化产品而采用直销模式, 基于客户需求提供产品设计与生产, 并以合理的价格批量供货。2021年通过营销变革, 公司业务模式由被动式接单转向主动拓展, 由单兵作战转向团队作战, 推行行业“铁三角”和项目“铁三角”运作, 分析行业痛点解读客户需求, 拉通公司跨部门的内部资源面向客户协同作战, 从线索发掘及跟踪培育、客户关系、产品解决方案、合同订单交付等方面端到端的精准快速响应客户需求。在品牌建设方面, 公司采用线上线下相结合, 通过互联网电子商务推广拓展产品应用市场的宣传, 以及线下参加国内外展会、行业协会等活动, 积极宣传公司产品, 树立品牌形象, 提升品牌知名度; 同时, 公司加强与全球行业标杆客户的紧密合作, 发挥行业内品牌效应, 提升公司品牌在国际上的知名度。

**Q8: 2021 年公司的研发投入为 1.3 亿元, 请问公司高研发投入的目标是什么?**

**A8:** 公司始终坚持“技术立企”的总体原则, 高度重视自主研发和创新能力建设。公司于 2021 年明确了研发端为前台组织, 形成了以传动 BU、控制 BU、零件 BU 以及技术研发中心为核心的研发体系, 公司对研发体系的战略性投入不断加大。公司建立了以市场和客户需求为导向的研发机制以及“以客户为中心”的研发项目管理机制, 研发和创新方向继续聚焦在微型传动和微型驱动领域, 兼顾产品解决方案开发和共性通用技术解决方案开发两个方面, 在产品解决方案方面, 公司围绕汽车电子、通讯、智能家居、医疗及个人护理、工业装备和机器人等行业的需求, 分别设立产品经理, 专注解决各行业的痛点问题以及具体应用场景的产品和解决方案开发。在共性通用技术解决方案方面, 公司则在小模数粉末冶金齿轮高精度大批量制造技术上取得重要创新成果。公司重视研发投入, 重视研发投入的产出, 未来, 将继续深化研发

	体系，在技术上继续垂直延伸突破，不断强化研发设计、制造工艺及信息化能力，致力于保持微型传动和微型驱动行业技术领先优势。
附件清单(如有)	无
日期	2022年5月12日、2022年5月13日、2022年5月16日