

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：2022-006

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	袁昊 天风证券股份有限公司财富管理总部 尤超 中邮理财研究员 张王品 鼎萨投资基金经理 易佩琪 鼎萨投资基金经理 刘寻峰 鼎萨投资研究员 马力 望正资产研究员 黎向阳 景石投资研究员	
时间	2022年6月6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、请简要介绍公司业务及经营情况。 答：（1）整体业务经营情况：公司定位于精密智能制造，主要生产汽车及新能源汽车、移动通讯、电子电气等领域的精密结构件与部件集成及前述精密结构件产品相关的精密模具等，同时，为客户提供系统化平台解决方案。（2）下属子公司及生产基地建设情况：公司现拥有苏州新凯紧固系统有限公司、苏州全信通讯科技有限公司、无锡惠虹电子有限公司、墨西哥瑞玛金属成型有限公司、瑞玛（香港）科技有限公司五个全资或控股的下属经营实体，在江苏省苏州工业园	

区、苏州高新区、墨西哥克雷塔罗市拥有生产基地，并正在筹划新建墨西哥、匈牙利生产基地。（3）主要产品：

①精密结构件：汽车及新能源汽车安全系统、动力系统、汽车电子、智能座舱系统（座椅、悬挂系统、汽车天窗）、新能源电池包用金属冲压部件，并已具备部分产品总成能力；谐振器、低通、盖板、铆钉等 4G/5G 射频类通讯用金属冲压部件；系列规格的螺栓、螺母等精密紧固系统部件；通讯设备射频器件等；②通讯设备：4G/5G 移动通信滤波器、天线，5G 波导介质滤波器等；③精密模具。（4）主要客户：公司客户主要为汽车零部件制造商、移动通信设备制造商、电子电气制造服务商等类型的企业，主要包括诺基亚、爱立信、中天科技、伟创力、新美亚、采埃孚天合、哈曼、斯凯孚、法雷奥、大陆、博世、博格华纳、麦格纳、安波福、蒂森克虏伯、德尔福、敏实集团、延锋集团、拓普集团、汇川技术、施耐德、艾默生等。

2、公司认为在研发生产制造方面，自身较大的优势是什么？

答：公司产品服务链涵盖材料研发、模具研发、产品开发、冲压/冷锻制造、精密加工、自动装配、调试、检测等精密结构件与移动通信设备的整个环节并向行业内产品上下游与横向应用延伸，具有集设计、研发、制造于一体的综合性服务能力优势。一方面，公司组建独立自主的技术研发团队，紧跟国内外领先技术发展方向，融合不同行业领域的产品特点，积累了丰富的产品技术经验，现已拥有多项发明专利。另一方面，公司通过材料研究、产品研发、工艺优化、设计改良、生产自动化、调试智能化等，为客户提供高性价比、高质量的产品以及系统化平台解决方案；同时，公司柔性生产技术亦为快速响应客户需求奠定了基础，增强了客户对公司的黏性。

3、公司认为，汽车及新能源汽车订单增长的原因有哪些？

答：（1）合资高端品牌车不断改款、提高性能配置；（2）国产自主品牌汽车的发展；（3）新能源及混合能源汽车产量的大幅增长等。

4、疫情对公司影响大吗？

答：目前疫情对公司日常生产经营的影响整体可控，公司及下属子公司的生产经营情况正常。但是，由于各地区政府部门对进出物流车辆的严格管控，部分客户的收货和供应商的供货周期有所延长，导致部分订单交付延后，公司运输成本也有所上涨；上海部分汽车主机厂产销量下降，可能会对公司这样的汽车零部件配套厂商的订单交付产生一定影响。

5、公司毛利率波动的原因是什么？

答：主要原因是：（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。目前公司在承接新项目、新订单时，已经考虑到现有主要原材料的价格水平对产品毛利率的影响，并通过持续性的技术改造、提高运营效率等方式降本增效，减少原材料价格波动所带来的影响，稳定与改善产品的毛利空间。

6、外销和内销毛利率差距的原因是什么？

答：一方面是因为汇兑损益，另一方面是因为国内外产品销售结构存在差异，其中，通信产品的外销会多一些。

7、广州信征的整合进度如何？

答：此次收购相关的工商变更登记手续已经完成，5月下旬已召开收购后的首次董事会，双方就广州信征经营发展规划

做了详细研讨并达成共识。广州信征的产品与业务属于公司目前重点开拓的汽车与新能源汽车“智能座舱”业务范围，双方“智能座舱领域的客户结构大部分相近、部分存在互补，产品品类方面，扩展了公司的产品类型，具备很强的协同性，如公司汽车及新能源汽车产品主要应用于德系、美系及国产品牌车，而广州信征产品除公司已有的客户领域外，应用到日系品牌车；新能源汽车客户方面，双方也存在互补性。因此，此次收购所带来的丰富产品品类、整合客户资源效果将十分明显。目前公司已在快速整合优质供应商资源、客户资源等，努力实现战略协同效应，争取快速提升公司座椅类产品的市场份额。

8、公司外销占比较大，公司如何避免国际环境变化对公司业务产生影响？

答：公司的主要客户大都为国际知名的跨国公司，这些核心客户在全球布局有生产和研发基地。公司在加大国内外市场客户开发力度的同时，合理规划海外业务布局，加大国际业务扩展和投入，提升公司应对近年来因中美贸易摩擦及国际疫情等造成的复杂局势风险的能力，更好地响应跨国核心客户对于公司就近供应和快速服务的需求，巩固以及加强与核心客户的合作关系，扩大公司的业务发展。目前公司在北美的墨西哥已经有生产基地，同时正在筹划推进北美墨西哥二期生产基地、欧洲匈牙利生产基地的建设，就近承接更多北美地区、欧洲地区客户的订单，并加强公司的就近供应和服务能力，尽量避免国际环境变化对公司业务产生影响。

9、公司目前及未来的业务拓展计划？

答：公司的核心技术能力为精密金属结构件的开发、精密结构件小总成和精密模具开发，通讯设备开发装配调试，及相

关生产工艺能力、设备自动化改造能力，在相关产品应用的汽车及新能源汽车、移动通讯、电子电气三大主营业务领域实现了持续稳定增长。未来，公司将继续加大国内市场客户的开发力度，积极推进匈牙利、墨西哥生产基地的建设，通过国内国外两个市场同步开拓，来加快业务发展和提升企业应对风险的能力。（1）在汽车及新能源汽车领域，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，加快产品开发、业务承接与制造能力，重点把握新能源汽车快速发展的机遇，围绕“车联网”、“自动驾驶”、“智能座舱”的核心需求，开发适用且具备轻量化特点的精密结构件产品，并重点开发座椅类产品、空气悬挂产品及新能源电池包产品项目，以实现较大的销量增长和市场份额增长；（2）在移动通讯领域，重点开发集团客户，积极研究现有主要客户 5G 布局的发展战略目标，紧抓重点客户的市场需求，加快新项目承接和新品开发，实现射频结构件、通讯设备产品：如 4G/5G 用滤波器、基站天线等产品的一体化批量供应，提高市场的竞争能力，并努力成为 ODM 供应商。（3）在电子电气领域，紧跟大数据、工业互联网、5G、人工智能等行业的发展，开拓配电开关控制设备、工业控制设备、智能机器人、家用电力器具制造市场的产品需求，进一步提升公司精密结构件产品在电子电气领域的市场份额。

10、从公司制定的股权激励计划考核指标来看未来三年公司营收的增长预期还是不错的，公司有信心能够完成吗？

答：如果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，增长率分别可以达到 65.07%、114.55%、178.94%。公司每年新开发项目订单的生命周期为 3-7 年不等，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整体经营情况，因此，公司有信心完成此考核指标。
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月6日