

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：2022-008

投资者关系活动类别	<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：
参与单位名称及人员姓名	唐海清 天风证券研究所所长助理、通信行业首席分析师 王奕红 天风证券通信行业联席首席分析师 袁昊 天风证券通信行业助理分析师 胡子翔 上海国科龙晖私募基金管理有限公司投资副总监 彭星煜 国信证券投资权益部研究员 周辉 东方嘉富（宁波）资产管理有限公司投资经理 侯文宽 深圳市红筹投资有限公司高级研究员
时间	2022年7月7日 9:15-10:30
地点	天风证券“驭势而为”2022年中期策略会小范围交流
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	<b>1、请简要介绍公司业务及经营情况。</b> 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、广州市信征汽车零部件有限公司等8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、广州市黄埔区、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）主要产品有：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；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；移动通信领域客户主要有诺基亚、爱立信、中天科技、伟创力、新美亚；汽车领域客户主要有采埃孚天合、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、拓普集团以及国际知名新能源整车厂 T 客户、B 客户；电子电气领域客户主要有汇川技术、施耐德、艾默生等。

## **2、收购的广州信征能为公司哪块业务赋能？**

答：此次收购的广州信征主要产品有汽车座椅舒适系统（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；新产品有汽车座椅有刷/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，部分新产品已向客户送样。故可以看出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，收购广州信征可以进一步扩展公司的产品品类，且公司与广州信征“智能座舱”领域的客户结构大部分相近、部分存在互补，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。

### **3、广州信征目前创收较大的产品是什么？**

答：广州信征汽车线束产品占比较高，目前已在根据公司整体战略发展规划，进行未来的业务发展和产品结构规划。未来广州信征在保持原有业务优势的同时，会加大舒适系统（包括风扇电机、汽车座椅电机）产品的推广力度与占比的提升，这也是公司后续进一步增持广州信征股权的前提条件之一。目前，广州信征线束产品占比已从去年的六七成降至五成左右。

### **4、公司座椅类产品及主要客户有哪些？**

答：公司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，主要客户为拓普集团、延锋集团、博泽、蒂森克虏伯及国际知名新能源整车厂 T 客户；近期收购的广州信已经批量向国内知名新能源整车厂 B 客户集团供应座椅类产品。

### **5、公司向国际知名新能源整车厂 T 客户供应产品的单车价值量有多少？**

答：公司有通过国际排名前 20 的 Y 集团客户间接向 T 客户供应座椅金属骨架产品，墨西哥子公司直接向 T 客户供应座椅金属骨架产品，子公司新凯紧固系统通过拓普集团间接向 T 客户供应紧固件产品，因此，此问题也可以理解为公司目

前能够供应的座椅金属骨架产品价值量有多少。但是，由于公司主要根据客户项目需求供应非标座椅金属骨架，产品单价根据项目实际情况而定，因此目前还未能就座椅单车产品价值量给出一个准确的数据。根据公司内部了解测算，单个汽车座椅金属骨架产品总价值预计在 350 元-500 元之间，也不排除个别车型因设计方案不同从而导致所需的座椅金属骨架产品总价值更高的情况。公司前期收购控股的广州信征主要产品为座椅所需的电子部件，未来公司将通过业务整合、协同，快速推动在汽车及新能源汽车的智能座舱系统领域业务的战略布局，快速提高公司汽车电子（自动驾驶系统、智能座舱系统）领域相关产品的市场份额，为客户供应座椅所需金属件及电子件，从而进一步提升公司的竞争力、盈利水平及可持续发展能力。另外，公司还通过引进的新客户向该整车厂间接供应转向系统用精密结构件。

**6、公司一般需要花多久的时间进入新客户的供应商体系并成功获得订单？**

答：公司目前汽车领域业务客户基本都为国际排名前 100 的 Tier1，2021 年度营收规模均超百亿。这些客户对供应商所供产品的品质要求极高，因此，正常情况下，一个汽车领域新客户从认证到公司顺利进入其供应链体系，再到实现批量供货，需要 1-2 年左右的时间。

**7、获得汽车业务新订单后多久产品会起量？**

答：公司汽车领域项目订单的生命周期为 5-8 年不等，部分项目订单从第 2 年开始会逐步增量。

**8、公司认为促使汽车领域业务持续向好发展的的主要原因是什么？**

答：全球新能源汽车产业发展政策肯定是公司汽车领域业务持续向好发展的重要原因之一，其次，合资高端品牌车不断改款、提高性能配置，国产自主品牌汽车的发展也是公司汽车领域业务持续向好发展的原因。

**9、公司上半年新能源汽车订单增长情况如何？**

答：公司上半年新增订单情况较好，其中新能源汽车订单占比近 70%，同比实现了大幅增长。

**10、上半年的疫情对公司经营有影响吗？**

答：疫情对公司上半年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。但是疫情期间，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在这期间产销量下降，从而也导致了类似公司这样的汽车零部件配套厂商的订单交付产生一定延后影响。

**11、公司 2022 年一季度的业绩有明显改善，半年度业绩也会持续改善吗？**

答：公司 2022 年半年度报告的预约披露日期是 8 月 31 日，届时可以关注下公司定期报告了解半年度经营情况。

**12、公司出于什么考虑建设匈牙利、墨西哥二期生产基地？**

答：公司目前的客户大多数是国际知名 Tier1 及移动通讯设备制造商，均为跨国公司，在全球设有生产和研发基地。为快速响应这些国际客户的就近供应和快速服务需求，公司决定投资建设北美墨西哥二期生产基地、欧洲匈牙利生产基地，争取就近承接更多北美地区、欧洲地区客户的订单，加

强公司的就近供应和服务能力的同时，避免国际环境变化对公司业务产生影响。

**13、公司有提到模具开发能力是公司实现精密智能制造的前提，且从年报数据可以看到公司模具收入增长较快，那么请问可以用模具收入的增长来对标新订单的增长吗？**

答：公司受客户或者整车厂委托进行项目产品模具的开发，为了保证公司的投入产生一定效益，公司基本都会向客户收取模具开发费用。公司财报中合同负债科目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。根据精密模具开发预付款或者收入来预判公司新订单规模，均不太具备可行性。

**14、公司汽车领域业务的发展空间有多大？**

答：公司客户的营收规模可以侧面展现公司目前所从事的汽车领域业务的发展空间。前面已经提过公司汽车领域客户基本都为国际排名前 100 的 Tier1，2021 年度营收规模均有百亿左右。从公司 2021 年度报告中可以看到，公司第一大客户销售额仅为 5,000 多万，因此，公司现阶段及未来所实施的客户业务长期开发战略之一就是深挖现有客户业务，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。

**15、近两年公司毛利率还是有波动的，请问影响毛利率的原因有哪些？**

答：公司目前毛利率处于行业正常水平；导致毛利率波动的

主要原因有（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。就今年上半年来看，原材料价格的波动有了改善，部分价格有了略微下降，因此原材料价格上涨对毛利率的影响较于同期是有了改善的。

**16、既然原材料价格影响了公司的毛利率及盈利水平，那为什么不作原材料套保？**

答：原材料套保有利有弊，若原材料价格突然下行，而公司又没有及时进行套保，那么对公司的业绩也是会产生负面影响。就公司目前的原材料需求体量而言，公司通过与长期合作的供应商锁价的方式，已经能够尽可能减少原材料价格波动带来的影响。当然，也不排除后续公司业务规模更大后进行原材料套保的可能。

**17、公司新开发的悬挂系统用产品有何技术开发难点吗？**

答：公司新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，目前新建的空气悬挂拉伸项目产线已进入试生产阶段，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，最终产品将应用于国内新势力整车厂部分车型上。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。

	<p><b>18、请简单说下公司未来战略发展规划。</b></p> <p>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（金属件及电子件）、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，在做好 OEM 的同时，与客户实现战略协同，努力成为其 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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 7 日