

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：2022-009

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	2022年7月22日 陈汇丰 天风证券通信行业助理分析师 彭上 中科沃土基金投资经理 2022年7月25日 陈汇丰 天风证券通信行业助理分析师 陈蒙 西部利得基金基金经理 温震宇 西部利得基金投资经理 邢毅哲 西部利得基金研究员	
时间	2022年7月22日 15:00-16:00; 2022年7月25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、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、公司模具是自己设计制造还是委外制造？何时确认收入？模具会对外销售吗？

答：公司现建有江苏省紧固件冷锻模具工程技术研究中心、江苏省精密拉深工程技术研究中心、拥有独立自主设计开发精密模具的能力与水平，开发相关产品和工艺技术。公司根据客户提供的产品图及功能性要求等内容进行产品模具设计开发，开模费用大多数由客户承担，模具开发完成并生产出的产品样品，并进行小批量试生产，以及最终提交 PPAP（生产批准程序）文件给客户验收，客户按进度向公司支付模具开发费用，模具所有权归客户所有，并将该模具用于对

应零部件产品订单的生产。客户付费的公司模具设计开发业务主要用于公司客户产品的生产，目前暂未对外单独销售商品模具。

3、公司模具收入增长较多，这是否意味着新订单也在不断增长吗？

答：公司财报中合同负债科目基本就是客户支付且未结算的精密模具开发预付款，模具开发完成后结算销账，模具开发完成后的对应产品的量产取决于客户后续产品订单情况，因此，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，不太具备可行性。

4、公司员工人数有随着业务规模的上升而增长吗？

答：公司不断提升自动化设计、生产能力，将模具与设备改造、生产工艺自动化相融合，提高生产效率，因此，就近年业务增长规模及员工增长情况来看，公司员工人数的增长小于业务规模增长比例。

5、公司汽车领域业务未来三至五年的增长情况？

答：近两年来，公司新项目订单呈不断增长趋势，结合当前全球汽车及新能源汽车发展趋势、合资高端品牌车持续改款、提高性能配置，国产自主品牌汽车的发展等情况来看，公司汽车领域业务持续向好发展。

6、公司上半年盈利情况实现了超预期的改善，公司营业收入是否也实现了超预期的增长？

答：营业收入还涉及到各子公司之间的合并抵消等情况，具体要以公司披露的 2022 年半年度报告为准。

7、请问影响公司近两年毛利率波动的原因有哪些？

答：导致公司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，销售的结构变化导致公司毛利率水平产生一定波动；（3）出口产品主要以美元计价，美元与人民币之间的汇率波动，会对出口销售的毛利率水平造成影响。

目前公司毛利率处于行业正常水平，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和汇率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。从今年上半年的情况来看，部分原材料价格出现了下降，美元对人民币汇率升值，这些因素对毛利率的影响较于同期有一定改善。

8、公司未来在储能方面会有哪些布局？

答：公司依托自身现有的核心技术能力即精密金属结构件的开发、精密结构件总成和精密模具开发，及相关生产工艺能力、设备自动化改造能力，努力开发新能源电池盖板、壳体等精密结构件产品应用于新能源车用电池及储能电池上；现正与相关客户接洽及开发部分产品之中。

9、请介绍下公司悬挂系统用产品的目标客户及未来市场。

答：公司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，产品将应用于国内知名新势力整车厂部分车型上；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。

10、收购的广州信征业务与公司业务有哪些协同性？

答：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。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，公司与广州信征在“智能座舱”领域的主要客户相近、部分客户存在互补。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，在后续的供应商资源、客户资源等方面具有较好的协同效应。

11、请介绍下广州信征目前的业务结构。

答：目前看来，广州信征汽车线束产品占比较高；收购完成后，广州信征根据其优势业务与公司整体战略发展规划，进行业务发展方向和产品结构的微调。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。从目前来看，广州信征的业务结构已经在按设定的目标改进之中。

12、公司现有的座椅金属骨架产品有哪些？

答：公司现有的座椅金属骨架产品主要有背板、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。

13、公司目前向国际知名新能源整车厂 T 客户供应的产品除了座椅类产品外，还有别的产品吗？单车价值量有多少？

答：在收购广州信征前，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。但是，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，通过全球汽车音响巨头哈曼集团向 T 客户供应中控显示屏结构件，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。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，已经实现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，未来也将努力争取 T 客户的项目订单。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精密结构件及汽车电子产品，从而进一步提升公司的竞争力和盈利水平。另外，公司还通过引进的新客户向 T 客户间接供应转向系统用精密结构件。

14、公司需要多久时间进入新客户的供应商体系？新订单的供应爬坡情况如何？

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人民币。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；公司汽车领域项目订单的生命周期为 5-8 年不等，基本上项目订单从第 2 年开始会逐步增量。

15、公司建设匈牙利、墨西哥二期生产基地的原因？

答：公司目前的客户大多数为跨国公司，在全球设有生产和研发基地。为快速响应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。

16、公司未来的业务发展规划是什么？

答：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。（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“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结构件产品，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，根据主要客户 5G 业务的发展情况，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、基站天线等产品的扩大供应，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。（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。
附件清单（如有）	无
日期	2022年7月25日