

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：2022-012

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p><b>2022年8月16日 15:00-16:00（特定对象调研）</b> 魏丹琪 同花顺上市部负责人 金岚枫 南方基金基金经理</p> <p><b>2022年8月16日 20:00-21:15（路演活动，电话会议形式）</b> 天风证券股份有限公司 唐海清、袁昊、余芳沁、陈汇丰、朱兵 杭州兴健资产管理有限公司 柳韩民 上海南土资产管理有限公司 黄文睿 锐方（上海）私募基金管理有限公司 何宇翔 国都证券股份有限公司 刘帅 深圳瑞信致远私募证券投资基金管理有限公司 郭瑾 湖南源乘投资管理有限公司 胡亚男、马丽娜 兴华基金管理有限公司 高伟绚 浙江旌安投资管理有限公司 李泽恺 浙江臻远投资管理有限公司 甘成府 恒泰证券零售客户 孙利君、马刚 兴合基金管理有限公司 候吉冉 上海标朴投资管理有限公司 陈玮毅 上海聚劲投资有限公司 张超 上海朴信投资管理有限公司 朱冰兵</p>

<p>景泰利丰资产管理有限公司 邹因素、吕伟志</p> <p>德邦基金管理有限公司 赵兴红</p> <p>青岛韬观投资管理有限公司 徐欢</p> <p>进门财经 会议助理-谭雅芙</p> <p>涌德瑞烜（青岛）私募基金管理有限公司 印骁峰、钱靖</p> <p>北京和信金创投资管理有限公司 柳二月</p> <p>中国移动资本控股有限公司 胡梦琦</p> <p>光大保德信基金管理有限公司 林晓枫</p> <p>上海添橙投资管理有限公司 朱坚</p> <p>东方嘉富（宁波）资产管理有限公司 周辉</p> <p>烟台中隐私募（投资）基金管理有限公司 王进</p> <p>新华基金管理股份有限公司 沈娟、杨洁</p> <p>传奇投资股份有限公司 黄成略</p> <p>上海鼎锋资产管理有限公司 胡志宝</p> <p>华宝基金管理有限公司 任中</p> <p>恒识投资管理(上海)有限公司 颜彦</p> <p>易米基金管理有限公司 杨臻</p> <p>银河金汇证券资产管理有限公司 袁骏宇</p> <p>深圳前海登程资产管理有限公司 于骏晨</p> <p>上海劲邦股权投资管理有限公司 张宇豪</p> <p>百年保险资产管理有限责任公司 周俊恒</p> <p>上海申九资产管理有限公司 欧阳沁春、朱小虎</p> <p>广州钜米资本投资有限公司 周宜凯</p> <p>北京微星优财网络科技有限公司 黄旭</p> <p>长信基金管理有限责任公司 孙亦民</p> <p>江苏第五公理投资管理有限公司 郭雷雨</p> <p>渤海汇金证券资产管理有限公司 徐中华</p> <p>金元顺安基金管理有限公司 李子若</p> <p>诚盛投资资产管理有限公司 完永东</p>
---

<p>华创证券自营部 罗泽兰</p> <p>北大方正人寿保险有限公司 孟靖</p> <p>北京乐心资产管理有限公司 陈炜</p> <p>君和资本管理有限公司 王瑞思</p> <p>上银基金管理有限公司 刘东勃</p> <p>华融基金管理有限公司 庞立永</p> <p>圣为投资管理有限公司 袁胜</p> <p>玖鹏资产管理中心 陈虹宇</p> <p>申万菱信基金管理有限公司 龚云华</p> <p>Pinnacle Capital Management Limited 袁子甲</p> <p>上海利幄私募基金管理有限公司 孟舒豪</p> <p>深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司 梁涌</p> <p>长城基金管理有限公司 苏俊彦</p> <p>成都腾倍尔资产管理有限公司 朱修贤</p> <p>中国人寿资产管理有限公司 和川</p> <p>泓德基金管理有限公司 时佳鑫</p> <p>上海胤胜资产管理有限公司 杨藻</p> <p>艾华投资有限公司 黄旭华</p> <p>富兰克林邓普顿基金 孙通</p> <p>中金资本运营有限公司 沈传川</p> <p>中华联合保险集团股份有限公司 黄海南</p> <p>安信证券投资委 何炜</p> <p>上海澜熙资产管理有限公司 贾飞</p> <p>瑞民投资管理有限公司 黄鹏</p> <p>上海理凡投资管理有限公司 陆鹏</p> <p>海富通基金管理有限公司 石恒哲</p> <p>宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司 柯海平</p> <p>交银康联人寿保险有限公司 曹锐钢</p> <p>沙钢投资管理有限公司 钱刚</p>
---

	<p>上海友莹格资产管理有限公司 陈星仲</p> <p>国海证券股份有限公司 曹亮</p> <p>中海基金管理有限公司 范宗武</p> <p>新思哲投资管理有限公司 谢东晖</p> <p><b>2022年8月17日 13:15-15:00（特定对象调研）</b></p> <p>李福磊 云杉常青基金</p> <p>李咚咚 云杉常青基金</p> <p>陈睿 青岛长铭基金</p> <p>肖堰坤 中银国际证券自营</p> <p>常思源 中银国际证券自营</p> <p>李凡 个人投资者，原申万宏源、海通证券分析师</p>
时间	<p>2022年8月16日 15:00-16:00、20:00-21:15</p> <p>2022年8月17日 13:15-15:00</p>
地点	<p>1、苏州市高新区浒关工业园浒晨路28号公司会议室</p> <p>2、天风证券“汽车智能网联系列电话会议”——汽车结构件发展机遇</p>
上市公司接待 人员姓名	<p>董事、副总经理、财务总监及董事会秘书方友平</p> <p>证券事务代表刘薇</p>
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>1、简要介绍下公司情况。</b></p> <p>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</p>

墨西哥、匈牙利生产基地。(3) 主要产品有：①汽车及新能源汽车自动驾驶、智能座舱等领域用精密结构件产品，具体应用系统为安全系统、汽车电子、座椅系统、新能源电池包等，并已具备部分产品总成能力；②射频结构件、5G 滤波器、基站天线等通讯产品，并进一步开发微波器件、滤波与射频天线一体化设备等产品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；电子电气领域客户主要有汇川技术、施耐德、艾默生等。

**2、请问在汽车智能网联化背景下，您认为汽车零部件行业国产化程度会有多高？**

答：关于未来几年汽车零部件的国产化规模，目前还未找到权威机构预测的数据。但是可以分享的是，公司新开发的大陆集团空气悬挂项目产品原本都是由国外的企业供应，公司是大陆集团在国内首家空气悬挂项目产品的合作供应商。因此，从宏观的角度来说，这些关键系统应用领域的核心零部件，公司作为中国企业代表之一，已经实现了从零到一的一个突破，这也意味着国产替代化逐渐从中低端走向高端市场。因此，公司有信心未来汽车零部件行业的国产替代化程度会越来越高。

**3、请问大陆集团选择公司作为国内首家空气悬挂用产品供应商的理由是什么？**

答：主要是基于对公司技术能力的认可。公司开发的空气悬

挂用产品（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，项目产品最终将应用于国内知名造车新势力 W 的部分车型上。目前，公司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，争取更多大陆集团及其他客户空气悬挂系统产品项目的承接。

**4、请问公司产品市场份额有多少？之后是否有针对增加市场份额做一定的规划？**

答：目前还没有官方发布的汽车零部件产品市场份额统计排名数据。公司的发展战略目标不是提高零部件产品在细分领域的份额，而是基于目前已具备的零部件开发制造能力，重点向座椅系统、空气悬挂等领域集成化发展，即实现产品的总成。

**5、现在很多原来从事消费电子的公司转型从事汽车零部件行业，公司觉得相比之下自身的优势有哪些？**

答：目前的行业竞争者确实在不断增多，去年至今，有部分原先从事消费电子、家电生产的公司转型进入汽车零部件制造行业。但是，汽车零部件还是有较高的技术门槛，尤其是中高端精密零部件，原先核心技术主要是从国外引进的，比如德国、日本。近几年，中国汽车零部件企业之所以快速发展，离不开全球新能源汽车产业发展趋势、合资高端品牌车不断改款、提高性能配置以及国产自主品牌汽车的快速发展等利好因素的助推。公司自 2015 年就开始布局汽车领域业务，有着坚实的技术基础，能够为客户稳定提供有品质保障的产品，与全球排名前 30 的 Tier1 保持着长期良好的合作关系，共同开发新产品，如采埃孚、麦格纳、大陆、法雷奥、

博格华纳、延锋、蒂森克虏伯等，并在国内外建设生产基地为客户实现就近配套供应，逐步打造全球化品牌，这些都是公司的竞争优势。

**6、请问公司紧固件产品有什么特别之处？**

答：紧固件分为标准紧固件和非标紧固件，一般的螺丝螺帽，属于标准紧固件，要求比较低；而非标紧固件，涉及到的力学设计、强度划分是完全不同的，对技术水平有着较高的要求，就比如航空领域的紧固件，就属于非标紧固件，目前国内的技术水平有限，生产较为困难。公司子公司新凯生产的大多为非标紧固件，主要是用于汽车及新能源汽车（如底盘、车身结构、内外饰、电池包等）、移动通讯、电子电气领域。

**7、请问公司汽车业务未来的体量有多大？国内有哪些竞争对手？**

答：未来汽车业务体量会更大，并会依托自身现有的零部件制造供应优势，逐步形成总成能力，完成从零部件到系统集成的转型。竞争对手方面，首先，由于精密结构件在行业分类中属于较为基础的行业，以精密度划分，公司所涉精密结构件的精密度要求更高，竞争对手较少。其次，因为行业内企业各自细分领域不同，长期合作的客户群体不同，行业之间有着各自的侧重点和细分产品，形成了错位竞争的态势。最后，介于汽车行业一产一品的特点，无法从行业的角度进行统计和比较。所以，无法区分针对性的竞争对手。

**8、请问公司储能领域结构件业务进展如何？是否已有收入？**

答：公司正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，目前暂未实现销售收入，预计今年四季度开始有部分收入。

**9、请问产能会有瓶颈么？**

答：公司募投项目“汽车、通信等精密金属部件建设项目”预计年底投产，全资子公司新凯新建项目预计明年投产；另外，公司主营业务中汽车及新能源汽车领域客户的订单一般从第二年才开始起量，公司基本可以根据新接项目订单规模及未来生命周期内的供货预测进行合理的产能规划。因此，现阶段大概率不会出现产能瓶颈问题。

**10、募投项目建设完毕后，公司会考虑新的再融资计划吗？**

答：公司目前的发展战略还是以持续稳定发展为主，关于再融资项目的选择，会结合项目是否能与公司的主营业务高度匹配以及给公司现有业务增值赋能进行综合考虑。

**11、请问公司收购广州信征的协同效应是什么？**

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）及座椅线束等，其中座椅线束业务在公司协同发展要求下，由原本的70%占比下降至50%左右，加大了其他舒适系统产品的份额。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，在此基础上，公司希望与广州信征加强“智能座舱”业务领域的协同性，通过其座椅电机产品，结合公司原本的座椅金属结构件，共同发展“智能座舱”里座椅类产品总成能力。

**12、请问，在目前国内自主品牌汽车、新势力造车的快速发展趋势下，公司为何还一直坚持国际化业务的拓展？**

答：首先，公司生产、经营、研发、管理等岗位的骨干人员



大部分有外企工作经历，具备跨国企业管理和沟通能力与经验，与国际客户具备较好的联系。这些国际客户在全球布局有生产和研发基地，因此，公司在加大国内市场客户开发力度的同时，也要不断地规划海外业务布局，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；其次，坚持国际化发展，可以提升公司应对近年来因国际贸易摩擦及国际疫情等造成的复杂局势风险的能力，巩固以及加强与核心客户的合作关系，助推公司的业务更好发展。

**13、请简要介绍下在墨西哥、匈牙利投资建设的生产基地的运营模式。**

答：1、核心管理团队由中国总部派驻，以保证实现国内外工厂业务快速协同发展；2、销售方面，由总部销售团队统一主导、协调，墨西哥、匈牙利工厂实现就近配套供应服务等，进一步提高供应效率与综合服务能力；3、模具设计开发、设备改造、自动化和核心工艺等技术由国内技术部门负责；4、主要产品从前期的模具设计到小批量生产阶段均在国内工厂完成，待订单稳步起量后移交至墨西哥、匈牙利生产基地生产。

**14、请问公司海外工厂成本相较于国内来说是不是要高一些？**

答：海外工厂生产经营成本整体上略高于国内，但并非所有成本均高于国内。例如人工成本，目前墨西哥工厂所在地的人工成本比国内要低。针对海外工厂生产经营成本较高的现象，公司可以通过与客户协商适当提高产品销售价格、降低年降比例等方式进行一定程度上的缓解。

**15、请问公司近两个月的订单量如何？**

	<p>答：公司按照客户每月订单需求量正常排产、交货，近两个月交付量同比还有所提升。一方面是因为上半年上海疫情的影响，二季度部分订单有所积压延至七八月份；另一方面因为汽车及新能源汽车行业的快速发展使得零部件需求迅速提升，且目前国内整车厂特别是新能源汽车整车厂正在大力推进关键核心零部件的国产替代。</p> <p><b>16、请问疫情对公司拓展海外业务有影响吗？</b></p> <p>答：对现有海外客户业务没有产生较大影响，对于公司开拓新的海外客户来说还是有一定影响的，例如现场审厂等前期工作的开展进度、沟通交流的频率及效果等方面受到了一定影响。</p> <p><b>17、请问公司最近几年净利率下降的原因？</b></p> <p>答：1、研发投入较大；2、汇率损益；3、原材料价格的上涨。</p> <p><b>18、请问公司的营收增长预期是什么？</b></p> <p>答：可以参考公司股权激励方案中列明的行权时的业绩考核指标。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年8月16日、8月17日