

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：2023-003

<p>投资者关系活动类别</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（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p><b>152家机构（共200人）参与公司于2023年3月31日举行的投资者交流会，其中包括：</b></p> <p>光大证券、玖龙资产、财通证券、沙钢投资公司、华西基金、尚诚资产、开源证券、兴业证券、东恺投资、鑫元基金、融泰云臻投资、中信证券、天风证券、申银万国、国新证券、长江证券、惠理集团、中信建投、磐厚投资、国金基金、信达证券、西南证券、中金公司、国泰君安、施罗德投资、中汇国控、五聚资产、正圆基金、朴信投资、明河投资、民生证券、东吴证券、益亨投资、东证融汇、成泉资本、西部证券、万峰资产、利位投资、灏霖投资、东北证券、LMR Partners、趣时资产、招商证券、鸿运私募基金、安信证券、东方马拉松投资、东亚前海、紫金矿业投资、国开证券、微宇私募基金、惠通基金、中信保诚、东方证券、中信期货、汉和汉华资本、聆泽投资、华夏基金、彬元资本、利得基金、中泰证券、澹易资产、淡水泉(北京)投资、永赢基金、遵道资产、航长投资、处厚私募基金、德邦证券、明达资产、中英人寿、上海人寿、霸菱资产、碧云资本、信德盈资产、金之灏基金、金犇投资、中融基金、勤辰私募基金、劲棒资本、易米基金、花旗银行、磐厚动量(上海)资本、中融鼎(深圳)投资、弥远投资、辰翔投资、合众易晟投资、前海登程资产、红土创新基金、和聚投资、临观基金、</p>

	<p>群益股份、南土资产、朱雀基金、领骥资本、肇万资产、国信证券、张家港高竹私募基金、华宝基金、本坚私募基金、观富(北京)资产、新华基金、鹏华基金、国泰人寿、汇丰前海证券、<b>Strategic Vision Investment</b>、建信养老、未来资产、太平资产、长安基金、弘则弥道(上海)投资、旌安投资、望正资产、民生银行、国融基金、银河证券、中银国际、中承东方资产、华创证券、万吨资产、华安证券、关天量化投资、国华人寿、安信基金、尚雅投资、海南硕丰私募基金、华富基金、浙商证券、首创证券、泰信基金、<b>dymon</b>、玖鹏资产、海富通基金、朋元资产、禹田资本、恒立基金、恒昇基金、彤源投资、微宏长期资产、渤海汇金、方正证券、泽铭投资、金股证券投资咨询、阿杏投资、海岸线投资、景元天成投资控股、摩根大通、天麒私募基金、君义投资、工银安盛资管、宁涌富私募基金、玄卜投资、睿融私募基金、璞远资产</p>
时间	2023年3月31日
地点	深圳市宝安区燕罗街道燕川社区燕湖路62号办公楼
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：邱泽恋女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>交流内容：</b></p> <p><b>Q：</b>请介绍一下公司<b>2022</b>年度整体经营情况和各业务版块情况？</p> <p><b>A：</b>2022年，公司实现营业收入11.52亿元，同比增长1.09%；实现归属于上市公司股东净利润1.50亿元，同比增长2.00%。分版块来看，公司在智能家居与机器人领域，实现营收2.76亿元，同比减少30.67%；在通讯业务领域，实现营收1.67亿元，同比减少42.64%；在汽车电子领域，实现营收4.74亿元，同比增长66.20%；在医疗与个人护理领域，实现营收0.81亿元，同比增长42.10%；在其他领域，2022年营收1.51亿</p>

元，同比增长 44.29%。

**Q: 请问公司如何看待未来毛利率的发展趋势?**

**A:** 公司 2022 年度整体毛利率水平为 29.76%，与 2021 年基本持平。公司毛利率波动主要受当期产品销售结构、原材料价格波动等多方面因素影响，在毛利率管理方面，公司通过技术创新、设备技术改造、产品结构优化等方面推动企业的转型升级，降低单品能耗，提升产品的附加价值等一系列措施积极应对毛利率下降的风险，同时公司加强客户沟通，挖掘客户痛点和洞察行业需求，力求提供系统性的解决方案，尽早介入客户产品方案，提供配套产品开发，为客户创造价值，不断改善毛利率水平。

**Q: 公司目前的人员结构情况以及未来的人员增长规划是怎样的?**

**A:** 截止 2022 年底，公司在职员工数为 1951 人，同比增长 5.75%，其中生产人员 907 人，约占比 46%；销售人员 116 人，约占比 6%；研发及技术人员 565 人，约占比 29%；品质人员 143 人，约占比 7%；行政及其他人员 220 人，约占比 11%。作为一家技术创新驱动发展的公司，公司也将充分结合市场环境、业务推进情况、公司战略等综合因素，合理配备人员，确保人员增长与公司发展相匹配，并着重聚焦人效的提升，持续优化公司人员结构。

**Q: 公司医疗板块目前的推进情况?**

**A:** 2022 年，公司在医疗与个人护理业务领域，实现营收 0.81 亿元，同比增长 42.10%。公司处在医疗行业的供应链上游，所提供的核心电子器件是医用医疗设备生产的重要部件之一。目前，公司在医疗行业的产品主要集中在胰岛素泵、镇痛

泵、吻合器、自动注射等产品应用领域，相关项目有序推进中。虽然公司目前在医疗领域的整体业务量相对较小，可贡献的营收较为有限，但医疗领域作为国家的重要发展赛道，且产品特点与公司的产品定位相符合，公司也积极把握市场需求，对接国内外头部医疗器械企业，不断丰富产品线，以谋求更好的发展。

**Q: 公司目前在工业领域的推进情况如何?**

**A:** 近年来，工业设备自主化开发的进程不断加快，发展势头强劲，以及随着物联网、通讯技术、人工智能技术的逐渐成熟与商业化应用，催生出众多工业自动化的需求，其相关产品要求也朝着高精度、高效率、高性能的方向发展，技术要求相对较高，这与公司的产品定位相匹配。公司布局工业装备行业，定位精密核心部件的进口替代，综合电气、液压和混动技术，从塑料制造到金属成型和冲压齿轮制造，再到齿轮箱传动原理设计，再延伸至电子驱动嵌入式程序撰写方面，去打造更薄、更轻、更小，但却具有相同或更多功能的工业驱动系统产品来赋能客户的产品升级，广泛适用阀、泵、传感器、滚筒电机传送带等的各种应用的电动液压、机电和混合解决方案组合。

**Q: 公司在汽车电子业务的竞争格局和竞争优势是怎样的?**

**A:** 在电子化、智能化、网联化、共享化的趋势推动下，汽车电子市场规模持续发展，且随着本土汽车厂商和新能源汽车厂商的崛起，汽车行业原有的供应商体系也在不断变革，公司认为汽车电子业务在国内市场还存在较大的国产替代机会。在产品定位上，公司倾向于做新兴的、增量的、技术要求较高的应用，配套客户进行项目开发。公司主要为汽车电子行业提供精密零件以及微型传动系统、微型驱动产品，包括各类执行

器、智能化电子驱动控制、运动控制系统等核心部件及驱动解决方案。且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。公司多年来深耕技术研发，注重与客户的长期合作，积累了与汽车行业客户多年的合作经验，产品品质有保证。

**Q: 国内与公司业务类同的企业或竞争对手有哪些?**

**A:** 公司下游产品涉及移动通信、汽车电子、智能家居、医疗器械、工业装备等众多行业，应用领域广泛。客户行业不同，公司所面临的竞争对手便存在一定差异，通常，公司与竞争对手只在某一行业或某一产品上存在竞争关系。公司也将通过差异化的业务战略，多元化布局，重点关注客户早期需求，参与客户前期产品同步设计开发，在快速响应能力、方案设计能力、成本管控能力等方面提供有竞争力的服务，以便形成更好的竞争优势，提升市场覆盖率。

**Q: 公司相较于海外竞争者的优势是什么?**

**A:** 公司的自我定位是创新型的技术企业，首先，在技术的创新及沉淀上，坚持较高的研发投入，重视技术创新和产品创新及对知识产权的保护。其次，在生产制造层面上，公司具备本土化快速响应、灵活协作的能力，在技术研发、生产柔性化、信息沟通效率等方面具备一定优势，能够缩短双方研发、生产组织和交付时间。面对市场环境的变化，公司也能快速配套客户推进新产品的研发和上市，争取市场机会。再者，随着外部环境的不断变化，基于对供应链和本土化服务等因素的考虑，国产化、本土化的趋势在不断加大，公司作为微型驱动行业这一细分领域的佼佼者，凭借整体化的解决方案和优质的定制

化服务，在与客户保持较强粘性上存在一定的优势。最后，公司积极开展经营管理变革，特别是在研发方面，由过往的技术经营向行业经营转变；注重技术平台和产品平台的打造，重点发展平台化产品；将产品标准化、系列化、平台化，这使公司定制化解决方案的竞争力进一步凸显，从而为客户提供更高性价比的产品解决方案。

**Q: 请问公司 2023 年的经营管理重点？**

**A:** 2023 年，公司也会持续从业务层面、经营层面、管理层面进行全方位提升管理，主要体现在以下几个方面：（1）全面深化改革，提高组织效能，优化供应链管理。围绕“降成本、提效率、创效益”的主基调，稳步推进、深化精益化管理，精准施策，靶向发力，优化流程建设和节能减排，进一步挖掘降本增效潜能，提升生产效率，提高经济效益、资源利用水平。进一步优化供应链管理，确保采购质量和效率，构建更加灵活、高效、完善的供应链体系。（2）坚持技术创新，持续巩固技术，产品研发优势。聚焦主营业务，坚持技术创新，稳固、扩大自身技术优势；积极拓展产品线，优化品种结构、布局，提升产品质量，提高产品附加值和服务质量。（3）坚定执行业务战略，积极把握市场机遇。坚定实施差异化业务战略，多元化布局，重点关注客户早期需求，参与客户前期产品同步设计开发。在快速响应能力、方案设计能力、成本控制能力等方面提供有竞争力的服务，以便形成更好的竞争优势；积极把握海外市场开发的新机遇，巩固国内市场，持续拓展海外市场，进一步提升公司产品的市场覆盖率。（4）强化质量管控手段，全面提升品质水平。继续加强质量管控力度和措施，提升整体质量管控水平，优化质量管理体系建设，强化全过程质量管控，防范质量风险，提升产品质量，为公司的发展做好基础保障。（5）持续推动信息化建设。积极推进信息化系统的全面

	<p>建设，打造智能工厂，优化信息化、自动化能力，降低设备能耗，节约资源，提升公司的管理能力和工作效率，推动企业数字化转型。（6）加强人才梯队建设和企业文化建设。健全各层次人才选拔和培养机制，为人才发展提供多渠道展示平台，为公司的发展提供关键要素供给。加强企业文化建设，提升管理理念，营造良好的工作氛围；采取有效的激励机制，不断激发员工的积极向和创造性。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年3月31日