

深圳市兆威机电股份有限公司

2022 年度网上业绩说明会

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：2023-004

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	通过全景网“投资者关系互动平台”（网址： http://ir.p5w.net ）参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2023 年 4 月 7 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（网址： http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事、董事长：李海周先生； 董事、总经理：叶曙兵先生； 独立董事：周长江先生； 财务总监：左梅女士； 董事会秘书：邱泽恋女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 4 月 7 日（星期五）15:00—16:30 在全景网“投资者关系互动平台”（网址：http://ir.p5w.net）举行了公司 2022 年度报告业绩网上说明会，本次业绩说明会采用网络远程文字交流方式召开，问答环节主要内容如下：</p> <p>Q：公司对 VR/AR 相关的订单有没有一个初步预期或展望？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！随着消费级 VR 市场的不断发展、新的需求不断涌现，客户终端产品也朝着轻量化、小型化、高精度等方向不断发展，这也与公司产品精密、微小、低噪音等特点相匹配。公司也积极布局、密切关注市场和相关技术的变</p>

化发展，积极开拓客户，不断争取更多的市场机会。感谢您的关注！

Q: 您好，非常关心贵公司的发展趋势，请问公司在汽车电子业务的竞争格局和竞争优势是怎样的？

A: 尊敬的投资者，您好！近年来，公司快速布局汽车电子行业，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。公司提供的精密零件、传动系统、微型驱动产品得到了广泛的需求，如车载运动屏幕、汽车隐藏门把手、汽车主动式升降尾翼、新能源充电桩锁止执行器、电子驻车（EPB）等，相关产品在国内自主品牌等车企中成功应用。目前，公司汽车电子业务的客户开拓整体向好，尤其是在与国内车企的配合中，相关业务呈现出较好的发展势头，公司也将致力于持续开发更多的优质客户。感谢您的关注！

Q: 公司预计今年的微型瞳距传动模组订单如何？

A: 尊敬的投资者，您好！基于契约精神，涉及具体产品的信息不便回复。感谢您的关注！

Q: 请问各大业务板块 23 年增速预期有多少？谢谢！

A: 尊敬的投资者，您好！2023 年国家政策积极鼓励经济发展，公司作为细分行业龙头企业，获得了各行业全球标杆企业的广泛认可，公司将继续有序推进各主要业务板块按照公司的战略发展目标有序发展。感谢您的关注！

Q: 请问未来公司几大业务板块增速预期是多少？谢谢！

A: 尊敬的投资者，您好！公司经营管理团队在董事会带领下，

围绕公司发展战略和生产经营目标，通过不断开拓市场布局、提高研发创新能力、坚持推进管理变革、强化全面预算管理、深化降本增效等方面，积极把握市场机遇，不断获得客户认可，2023年，国家政策积极鼓励经济发展，且公司作为细分行业龙头企业，获得了各行业全球标杆企业的广泛认可，公司主要业务板块工作将有序推进。感谢您的关注！

Q：请问总经理先生：贵公司产品有否用于机器人产品。谢谢！

A：尊敬的投资者，您好！公司的产品可以应用于机器人领域，比如公司应用于智能机器人关节处的微型驱动系统，具有多级驱动机构，可以满足智能机器人关节的精度、稳定性等要求，解决舵机回程差的问题。感谢您的关注！

Q：董秘你好，请问公司近期产能利用处于什么状态，上半年订单情况如何。谢谢！

A：尊敬的投资者，您好！公司目前主要生产基地在深圳及东莞，苏州工业园处于建设阶段。东莞产业园作为公司的募投项目之一，定位为公司珠三角地区的主要研发生产基地；苏州工业园定位为公司长三角地区的主要研发生产基地。公司也将结合业务开展的情况，有序推进项目建设，逐步释放产能，持续优化公司的产业布局和产能分布。感谢您的关注！

Q：公司会去境外投资建厂吗？

A：尊敬的投资者，您好！公司始终重视海外市场的业务开拓，将开拓欧洲、北美等地区的市场作为发展布局的重要工作之一。公司积极布局海外事业部，目前公司已设立德国二级子公司，作为开拓欧洲市场的窗口。公司积极把握海外市场开发的新机遇，加深与海外客户的交流，推动公司向外走出去，多途径开拓海外新客户，争取新业务。感谢您的关注！

Q: 请问公司的产品和捷昌驱动的产品有何区别，公司目前智能家居和服务机器人业务拓展情况如何？

A: 尊敬的投资者，您好！捷昌驱动是国内主要从事线性驱动产品研发、生产及销售的电气设备品牌，其产品主要应用于智能家居、医疗设备升降桌，供应产品为成品电动推杆、升降框架及升降立柱。兆威的产品主要为这类型的企业供应电动推杆里面的驱动部件（电机+传动系统），捷昌驱动与兆威是上下游的供应关系。智能家居是 **iot** 非常重要的接入点之一，公司在服务机器人方面为美国 **irobot**、小米生态链多家企业供应扫地机机器人的行走轮组驱动器、主刷驱动器、边刷驱动器等核心驱动部件，现已大批量生产及供应，产品已投向市场服务于广大消费者。感谢您的关注！

Q: 请问董秘，贵公司在什么领域跟华为有所合作？谢谢！

A: 尊敬的投资者，您好！华为是公司的重要客户，自进入华为供应链体系以来，公司凭借强大的产品开发能力、快速的响应能力、良好的品质保障、大规模的生产能力，持续开发新型产品，不断拓展与华为合作的业务领域，与华为建立了长期良好的合作关系。公司对华为的业务包括：用于通信基站及其电调系统零部件的微型传动系统、**RCU** 模组；精密零部件等业务。感谢您的关注！

Q: 请问公司如何展望 2023 年的毛利水平？

A: 尊敬的投资者，您好！毛利率水平是企业生产经营管理的重要财务指标，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；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。感谢您的关注！

Q: 公司目前在降本方面采取了哪些措施？

A: 尊敬的投资者，您好！公司通过设计降本、制造降本、管理降本等多维度推进成本管控。一是坚持低库存，快进快出，强化预算管理，对关键物料做好必要的渠道和库存管理；二是加强对市场研判和生产组织统筹协调，提高产能利用率，推进降本增效；三是优化品种结构和布局，通过设计有竞争力的产品实现降本；四是加强客户沟通，加快设备技术改造，推进企业转型升级步伐，降低单产能耗，节约成本。感谢您的关注！

Q: 你好，东莞产业园进展怎么样？

A: 尊敬的投资者，您好！公司东莞兆威产业园于 2022 年下半年建成投产，目前相关产线的转移工作根据公司业务开展情况有序推进中。感谢您的关注！

Q: 你好，请问有没有与苹果公司合作最新款 AR 眼镜项目？

AR 眼镜是否有量产？

A: 尊敬的投资者，您好！涉及具体客户或项目等信息不便回复。感谢您的关注！

Q: 请问，公司与比亚迪在合作吗？有产品在研发吗？

A: 尊敬的投资者，您好！公司与比亚迪有合作关系。感谢您的关注！

Q: 叶总，您好！请问公司的产品有应用到 AR, VR 产品吗？已经批量出货了吗？

A: 尊敬的投资者，您好！AR/VR 作为公司重点业务领域之

一，相关项目配套客户有序进行中。公司也积极布局、密切关注市场和相关技术的变化发展，积极开拓客户，不断争取更多的市场机会。感谢您的关注！

Q：请问董秘，各大业务板块的营业收入如何？

A：尊敬的投资者，您好！公司 2022 年实现营业收入 115,245.86 万元，比上年同期增长 1.09%；实现归属于上市公司股东净利润 15,049.62 万元，比去年同期增长 2.00%。分板块来看，公司在智能家居与机器人领域，实现营收 27,693.33 万元，同比减少 30.67%；在通讯业务领域，实现营收 16,779.72 万元，同比减少 42.64%；在汽车电子领域，实现营收 47,442.58 万元，同比增长 66.20%；在医疗与个人护理领域，实现营收 8,142.61 万元，同比增长 42.10%；在其他领域，2022 年营收 15,187.62 万元，同比增长 44.29%。感谢您的关注！

Q：国内与贵公司业务类同的企业或竞争对手有哪些？

A：尊敬的投资者，您好！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。感谢您的关注！

Q：公司产品的定价模式是怎样的？

A：尊敬的投资者，您好！公司产品定价主要遵循成本加成定价原则，在兼顾产品生产成本、技术难度、经营策略等因素的

	<p>基础上,与客户协商确定价格。同时,在综合考虑原材料价格、汇率、市场情况等客观因素的影响下,充分与客户沟通交流,适时协商调整。感谢您的关注!</p> <p>Q: 领导,您好!我来自大决策请问贵公司新能源充电枪驱动系统投入批量生产吗?</p> <p>A: 尊敬的投资者,您好!公司积极把握汽车自主品牌和新能源汽车的发展机遇,充电枪锁驱动系统项目按计划稳步推进中。感谢您的关注!</p> <p>Q: 公司已经成为苹果供应商了吗?</p> <p>A: 尊敬的投资者,您好!涉及具体客户或项目等信息不便回复。感谢您的关注!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年4月7日