

# 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：2023-006

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	<b>37 家机构（共 43 人）</b> 参与公司于 <b>2023 年 4 月 27 日、2023 年 4 月 28 日</b> 举行的投资者交流会，其中包括： 鹏华基金、中金公司、Burgundy、中欧基金、招商基金、德邦基金、富国基金、中意资产、平安资管、泰信基金、国寿股份、西部利得、东吴基金、泰康公募、华富基金、人保资产、国寿资产、长信基金、创金合信、鹏扬基金、国投瑞银、华泰保兴、银河基金、华泰柏瑞、博时基金、国寿安保、国信自营、天弘基金、信达澳亚、信诚基金、兴业证券、辰翔投资、西部自营、太保资产、富安达、东方自营、国泰基金
时间	2023 年 4 月 27 日、2023 年 4 月 28 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	交流内容： <b>Q：公司下游各业务领域第一季度的需求反馈如何？</b> <b>A：2023 年第一季度</b> 公司营业收入 2.22 亿元，较上年同期小幅上涨，展望全年，公司的生产经营仍然面临诸多不确定性因素。公司处于供应链上游，公司产品大部分应用于下游终端产

品中，目前部分下游需求相对低迷，需求增长相对乏力，消费需求仍处于恢复期。公司也将继续充分研判市场发展、竞争环境，及时调整采购、生产和销售节奏，强化精细化管理能力，加强费用管控，降低生产成本。未来，公司也将沿着既定的战略路线稳步前进，坚持技术创新、技术积累，全力以赴提升关键技术及产品核心竞争力，谋求长期稳健的发展。

**Q: 面对新的项目，公司是如何进行项目评估的？**

**A:** 公司目前已建成项目分类管理体系，从战略价值和经济价值两个维度来评估项目，以便明确项目分类标准与关键要素，识别公司重大项目，更好地指导公司中后台资源部门科学、合理管理资源投入，确保项目运行在成本、品质、交期三个维度能够符合客户的预期，提高客户满意度和忠诚度。公司也将项目评估、选择与公司中长期战略规划相结合，有序布局公司业务板块，勇于挑战高难度、高要求的项目，由此以期实现技术水平和经济效益的双赢，从而提高公司的核心竞争力。

**Q: 公司中控屏偏摆执行器的工作原理是什么？**

**A:** 公司研发的中控屏偏摆执行器产品，通过直流电机+平行传动+涡轮蜗杆传动实现减速增力，最终带动安装屏幕的主轴实现汽车中控屏幕左右各 15 度的旋转，使屏幕面向主驾或者副驾，可通过调整角度避免屏幕反光，有利于观察屏幕显示的信息，从而让消费者拥有更好的用车体验。

**Q: 公司在第一季度理财收益可观，请问目前公司理财资金投向主要集中在什么类型的产品呢？**

**A:** 关于暂时闲置的募集资金及自有资金的现金管理，公司有根据规则披露相关的进展公告，具体购买的产品可以关注公司近期的公告。在使用募集资金购买理财产品方面，对相关理

理财产品有安全性高和流动性好的要求，公司始终秉持以资金安全为底线的原则，平衡收益因素来选择理财产品，目前公司购买的主要是券商和银行的保本收益凭证、定期存款、资产管理计划这几大类。每一笔产品到期之前，公司便会启动多家询价，评估产品的底层逻辑，选择安全性高，兼顾收益和流动性的产品，并将现金管理资金分散投资在多家银行、多家券商、多个产品，以实现降低风险、提高收益的目的。

**Q: 汽车尾翼产品的作用是什么？**

**A:** 汽车尾翼的主要作用在于：一是增加汽车对地面的附着力，改善车辆的操控性，加强汽车高速行驶的稳定性；二是可减少一定的风阻，提高汽车行驶速度并降低一定油耗；三是汽车尾翼作为一种车身外观设计元素，使得车型设计更为流畅美观。公司的汽车尾翼升降驱动系统利用微型齿轮升降机械机构，可实现汽车尾翼不同档位的升降调节，使车辆在高速和弯道行驶中更具稳定性。其解决了尾翼角度与高度的动态精确调节，实现尾翼多级悬停，在高速状态下可提升汽车的行驶稳定性。相信随着新能源汽车的发展、大众消费观念的转变，消费者对汽车外观、性能等要求也越来越高，尾翼作为一个新的市场需求点，也具备一定的市场潜力。

**Q: 公司在汽车电子业务中的竞争格局和竞争优势是怎样的？**

**A:** 随着新能源汽车的不断发展，电子化、智能化、网联化、共享化的趋势推动下，汽车电子市场也迎来新的发展阶段，公司也积极抢抓此轮汽车自主品牌和新能源汽车发展机遇，争取更多的市场机会、份额。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，并配套客户进行项目开发。目前，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，积累了与汽车行业客户合作的多年经验，在快速响应客户需求、积极对应解决技术难点、加速产品开发进程、产品质量管控等方面具备自身优势。

**Q：公司布局电机驱动控制板块的原因？**

**A：**公司布局电机驱动控制板块主要是基于两个方面的考虑：一方面，行业竞争要求公司在方案设计、产品质量、服务水平、经营管理等方面不断优化提升，推动公司不断进步，持续提高自身的市场竞争力，以便更好地应对市场份额挤压、毛利率下降等潜在风险。另一方面，随着新兴行业的发展，新应用需求不断涌现、应用场景的不断拓展，终端客户市场对产品“模块化”、“一体化”的要求愈加凸显，为了更好地切入客户的新需求，满足客户产品要求，公司谋求微型传动到微型驱动技术的纵向延伸，将驱动控制板块也纳入产品开发、交付范围。布局驱动控制板块后，公司可根据客户产品要求，提供更为优质、系统性的定制化解决方案，满足客户多样化、个性化需求并进一步提升公司产品的价值量。同时，这也有助于公司丰富产品线、产品品类；进一步拓展了服务领域和范围，提升了公司的市场竞争力；公司的技术经验和技術实力也能得到进一步的提升、发展。

**Q：公司相较于海外竞争者的优势是什么？**

**A：**公司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，公司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和灵活协作的能力、强大的生产和供应链服务能力，在技术研发、生产柔性化、信息沟通效率等方面具备

	<p>一定优势，能够缩短双方研发、生产组织和交付时间，从而提高效率、降低生产成本；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、对本土市场的认知和本土资源优势，在与客户保持较强粘性上存在一定的优势；最后，在研发技术上，公司积极开展变革，推动公司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、专业的产品解决方案。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年4月27日、2023年4月28日