

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：2023-009

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	47家机构（共93人） 参与公司于 2023年7月12日-2023年7月14日 举行的投资者交流会，其中包括： Aberdeen、中金公司、南方基金、华泰资产、兴业证券、博时基金、悦溪基金、平安基金、海通证券、长安基金、聚鸣投资、国寿安保基金、东方证券、国联证券、银河证券、上海雅泽、华泽投资、天风证券、汐泰投资、首创证券、民生证券、浙商证券、正圆投资、中银证券、华创证券、开源证券、富瑞金融、光大证券、国投瑞银基金、中邮基金、融通基金、猎投资本、国海富兰克林基金、华泰柏瑞、中银基金、工银瑞信、路博迈基金、鸿商资本、磐泽资产、中信证券、百川资产、寻常投资、大家资产、复胜资产、国金证券、万家基金、财通证券
时间	2023年7月12日、2023年7月13日、2023年7月14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、总经理：叶曙兵先生 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： Q： 上半年公司消费类业务领域的下游需求情况如何？ A： 公司的微型传动系统、微型驱动系统主要应用于下游客户产

品中，处于终端产品的供应链上游，产品的需求量取决于下游客户产品的推广进度及终端销售市场情况。上半年，在下游需求相对软弱的情况下，公司一方面也通过加强与现有客户的合作沟通，积极探索技术发展与客户产品需求之间的契合点，不断丰富和优化解决方案的内容，持续拓宽产品应用领域，寻找新的机会点，另一方面公司通过加强市场营销战略和多样化宣传手段等方式，积极拓展新客户，持续提升品牌知名度。

Q：公司产品价值量如何？产品是怎样去定价的？

A：公司致力于为客户提供“精密部件+传动+控制”一体化的系统解决方案，在与客户的业务开展过程中，始终坚持产品纵向延伸一体化战略，不断提高服务水平及综合竞争力，努力提升公司产品价值量。在产品定价上，公司主要遵循成本加成定价原则，在考虑产品生产成本、技术难度和经营策略等因素的基础上，与客户协商确定价格。同时，公司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，与客户充分沟通交流，适时协商调整价格。

Q：对医疗业务领域今年的发展公司是怎样展望的？

A：公司处于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。医疗行业的认证周期较长，其产品具备高要求、高精密、高性能的特点，这也与公司的产品定位相符合。目前，公司医疗业务领域的客户主要以国外为主，产品主要集中在胰岛素泵、镇痛泵、吻合器、自动注射等应用领域。虽然公司目前在医疗领域的整体业务量相对较小，但公司看好其未来发展。公司也通过围绕行业标杆客户，充分发挥其行业品牌影响力，积极把握市场需求，不断丰富产品线，持续提升技术水平，以谋求更好的发展。

Q: 公司目前汽车电子业务主要可以分为哪些类别?

A: 公司的汽车电子业务主要可分为传统汽车业务和新能源汽车业务。在传统汽车业务方面,公司是早期配套博世等汽车行业头部客户核心部件的主要供应商之一,多年以来,公司与客户建立了紧密的合作关系,积累了优质客户群体,客户粘性较强。在保持现有市场份额的同时,公司也将持续拓展业务合作范围,加强与客户合作关系,争取更多的市场机会。在新能源汽车业务方面,公司积极把握汽车自主品牌快速发展和汽车电子化水平不断提高的机遇,快速布局汽车电子行业。公司依托大客户战略,聚焦核心大客户及行业龙头企业,力求实现更深入的合作。在产品选择上,公司倾向于选择新兴的、增量的、技术要求较高的应用,重点关注客户早期需求,深度参与客户产品的预研和开发,以期获得更优的合作机会。

Q: 公司在汽车电子业务中主要涉及哪些产品品类?

A: 随着汽车电子化水平的日益提高,汽车微型驱动系统也会成为公司主要业务增长点之一。公司汽车电子业务重点聚焦核心大客户及行业龙头企业,在行业标杆客户对技术、品质及性能的要求下,不断进行技术、产品创新,积累技术经验,拓展产品品类,在产品质量和灵活协作能力等方面获得了客户的广泛认可。公司也始终以解决客户的痛点为目标,为客户提供优质服务,争取更多的项目机会。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。未来,公司也将不断丰富产品线,持续扩充产品种类。

Q: 目前市场对机器人产业链的关注度很高,公司有这方面的技术储备吗?

A: 公司长期从事高精度齿轮及齿轮传动产品的研究,相关技术

能力及技术储备优势明显。公司减速器产品主要为精密行星减速器，其具备体积小、精度高、噪音小、重量轻等特点。公司也充分结合自身的技术优势、产品特点等，积极争取客户，加强技术研发，提供能够满足市场需求的高质量产品。公司也将持续密切关注行业的市场动态、技术发展趋势，及时关注客户需求，积极参与。

Q: 公司目前研发人才的储备情况及未来的人员增长规划是怎样的?

A: 目前公司的技术团队主要由一批长期从事微型传动系统开发的工程师组成，已形成从研发、设计、制造、装配到检测的系统性、全方位的人才队伍。公司也充分结合市场环境、业务发展情况、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，持续推动公司的人才结构朝着高素质化的方向发展。

Q: 公司是如何进行供应链管理的?

A: 公司上游配套供应商主要有微型电机、塑胶粒、支架、外壳、轴承等类型的公司。公司与供应商合作关系稳定，并采取系列措施持续加强供应链管理：（1）注重供应商资质管理和评估工作，持续引入优质供应商，建立稳固的合作关系；（2）公司动态跟踪主要原材料市场价格，并结合库存安全、客户订单等情况，合理规划原材料采购计划和库存量，积极应对原材料短期内不利波动的风险；（3）优化完善数据管理系统，打造更为高效敏捷的数字化供应体系，拉通供应端、生产、采购、财务等业务链条，实现系统化一体式管理，提升供应商管理、采购寻源及订单协同等方面的工作效率，提升与供应商的战略协作关系。

Q: 请问公司东莞产业园和苏州产业园何时能建成，预计建成后

	<p>产值能达到什么水平？</p> <p>A: 东莞产业园作为公司的募投项目之一，定位为公司大湾区的主要研发生产基地，目前已建成投产，相关产能正结合公司的业务发展有序投放；苏州工业园定位为公司长三角地区的主要研发生产基地目前还在建设中，预计 2024 年-2025 年建成投产。上述产业园建成后能进一步扩大公司在大湾区、长三角地区的生产与供货能力，促进产能分布的持续优化，更好地满足市场需求，提升公司综合效益及公司的竞争实力，为公司未来业务扩张和长远发展奠定基础。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 7 月 12 日、2023 年 7 月 13 日、2023 年 7 月 14 日