

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：2023-005

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	天风证券：王奕红 德邦证券：姜一帆、李佳 申万宏源：樊夏沛、朱傅哲、吴悠 太平洋证券：钟鸣 中银证券：朱朋、范啸宇、宋方云、张丽新、肖宛远、刘航 平安资产：沈一凡、樊建岐 太平养老：赵琦 太平资产：邵军 安信基金：薛伟刚、姜佳汛 泰信基金：徐慕浩、杨显、周易 交易施罗德：芮晨、白加乐 光大保德信：王艺伟、杨一飞 兴业基金：徐玉良、徐立人 工银瑞信基金：英明 长江资管：姚远 和聚投资：马衡 玖石投资：王帆、展兴伟、毛云峰
时间	2023年9月13日
地点	线下基金公司反路演、公司现场调研

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>1、董事、副总经理、董事会秘书方友平 2、证券事务代表刘薇</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、介绍公司整体业务布局情况。 答：公司定位于精密智能制造，主营业务为精密金属冲压结构件、紧固件及精密模具；汽车座椅线束与通风、加热、按摩等座椅舒适系统产品，汽车空气悬挂系统总成与部件，5G通讯滤波器与天线设备，储能电池及动力电池用壳体、盖板、防爆片等，具体下游应用为汽车领域、通讯领域、新能源领域等。</p> <p>在汽车及新能源汽车领域，公司将把握新能源汽车快速发展的机遇，围绕整车舒适性需求，重点布局“智能座舱”、及“智能底盘”领域产品业务，加大座椅金属骨架、舒适系统部件与小总成系统产品项目，汽车空气悬架系统及核心部件产品项目的开发力度；在通讯领域，开发新集团客户的同时，积极研究现有主要客户5G布局的发展战略目标，加快新项目承接和新品开发，提高通讯设备产品如4G/5G用滤波器、基站天线、AFU等产品的产销量；在新能源领域，在做好产品品控的同时，稳步提高产能产量，加快开拓动力电池及储能电池用精密结构件产品项目，进一步扩大该业务规模。</p> <p>2、介绍公司2023年半年度的经营情况。 答：2023年上半年，公司紧跟汽车及新能源汽车、移动通讯、新能源等行业发展方向，以客户需求为导向，深入开发其全球市场业务，抢抓业务订单、扩大主要产品的市场份额和新产品的市场推广；充分发挥并购信征零件的业务协同效应，围绕“智能座舱”的市场核心需求，加大座椅舒适系统部件与小总成系统产品项目的开发力度；围绕“智能底盘”的个性舒适化所带来的空气悬挂系统产品需求，快速推进与英国普拉尼德成立的合资公司普莱德（苏州）的“汽车空气悬架</p>

系统及部件生产建设项目”建设进度。

2023 年上半年，公司实现营业收入 7.98 亿元，同比增长 81.74%。汽车及新能源汽车领域业务实现营业收入 5.18 亿元，同比增长 110.11%，其中，汽车及新能源汽车用精密金属结构件实现营业收入约 3.38 亿元，同比增长约 48.00%；座椅舒适系统部件与小总成系统产品实现营业收入约 1.8 亿元，同比增长约 897.97%。移动通讯领域业务实现营业收入 2.26 亿元，同比增长 62.69%；其中，通讯设备实现营业收入 1.24 亿元，同比增长 305.29%。

3、英国普拉尼德收购项目的进展？

答：公司已于 8 月 31 日披露项目最新情况，目前变更为全现金方式收购；调整后的交易对价、业绩承诺、剩余股权收购安排等与此前的方案有所不同；目前该事项还需经公司 9 月 25 日召开的股东大会审议通过并完成境外投资备案手续。

4、下调英国普拉尼德 2023 年度业绩承诺指标的原因是什么？

答：如果从整个业绩承诺期来看，现方案中承诺期间（2023 年、2024 年、2025 年）的业绩总额合计 3,000 万英镑，是高于原方案中承诺期间（2023 年、2024 年）的业绩总额 2,299 万英镑的。此次下调 2023 年、2024 年业绩承诺金额主要考虑到第一大客户产量增长峰值延后影响、英镑兑美元汇率波动形成外币汇兑损失、欧美通货膨胀导致的部分原材料成本上升以及员工薪酬费用适当增加等因素，从谨慎角度出发，公司在交易方案中下调了 2023 年、2024 年承诺业绩，延长增加 2025 年业绩承诺，下调交易总价（从 33,915.00 万元调整为 30,855.00 万元）。综合看来调整后的交易方案还是较好地维护了公司及全体股东的权益。

5、既然提到了第一大客户产量增长峰值延后影响是 2023 年、2024 年业绩承诺下调的主要原因，那请问下 Rivian 上半年出货情况如何？

答：据公开资料了解，Rivian Q2 的交付量为 12,640 辆，较上一季度环比增长 59%，超出市场预期；Q2 共生产了 13,992 辆，上半年共生产了约 23,400 辆。Rivian 表示今年交付目标提高至 52,000 辆 R1S 及 R1T，是 2022 年产量的两倍多。但是考虑到 Rivian 内部基于生产经营管理成本降本、整车技术改进及库存消耗等多方因素使得空悬系统产品备货进度放缓，因此，无法基于 Rivian 的出货量直接倒推英国普拉尼德的收入规模。

6、Rivian 的收入占比超 90%，那单一大客户的现状是否意味着英国普拉尼德有一定的经营风险？

答：目前英国普拉尼德为 Rivian 在空气悬架系统的唯一供应商，与其建立了良好稳定的客户关系，虽然 Rivian 销售占比较高，占英国普拉尼德整体营收的近 90%，但结合行业特征和双方的合作基础，英国普拉尼德对 Rivian 销售具有一定粘性和稳定性；由于整车厂对合格供应商有着极其严格的资格认证及考核，一旦被纳入整车厂的合格供应商目录，就会形成较为稳固的长期合作关系，并可能在 3 年内成为其某一部件的唯一供应商；英国普拉尼德提供的产品为空气悬架系统，研发周期较长，技术壁垒较高，并非内饰、座椅等可替代性较高的配件，因此英国普拉尼德的产品生命周期较长。另外，根据 Rivian 与英国普拉尼德签署的《开发、生产和供应协议》，英国普拉尼德根据 Rivian 规定的技术要求为 Rivian R1T 和 R1S 车辆计划的生命周期内提供设计、开发、制造、供应协议约定的空气悬架组件并提供相关服务，双方签署的《开发、生产和供应协议》未约定终止时间，英国普拉尼德

将与 Rivian 保持持续稳定的合作，能够保障英国普拉尼德持续盈利能力。

综上，公司认为单一大客户导致英国普拉尼德出现经营风险的概率较小。

7、英国普拉尼德的毛利率是否会受到原材料上涨所带来的压力？

答：英国普拉尼德与 Rivian 在《开发、生产和供应协议》中约定了定向采购组件的价格调整机制，因此，若未来 OEM 市场主要产品原材料的采购单价整体呈上涨趋势，英国普拉尼德可根据《开发、生产和供应协议》约定相应调整销售价格，以保证毛利相对稳定。

8、改为全现金收购是否有资金压力？

答：目前看来无资金压力。此前已向交易对方支付 8,000 万元定金，公司资产负债率处于正常水平、银行授信额度充裕，待公司 9 月 25 日召开的股东大会审议通过以全现金收购方案、本次交易涉及的境外投资备案手续齐备后，公司将通过自有资金及/或自筹资金支付本次交易所需剩余价款。

9、与英国普拉尼德设立的合资公司新建项目进展如何？建成后的产能有多少？

答：目前正在全面推进普莱德（苏州）“汽车空气悬架系统及部件生产建设项目”的建设进度，按照项目建设规划逐步实现空气悬架系统设计、研发测试实验室，空气弹簧囊皮产线、空气弹簧总成产线、空气供给单元系统产品等产线的落地，一期项目总投资额 8,000 万元。建成后，将形成空气悬架系统及部件产品年产 200 万件的生产能力；同时，依托英国普拉尼德在空气悬架系统领域的开发技术、生产组装经验及客户资源，结合公司在国内汽车领域行业资源和渠道优

势，加速推进新客户新项目的定点，为中国消费者带来值得装配的空气悬架系统产品。普莱德（苏州）现已经与国内多个整车厂进行技术交流、新项目对接，争取尽快实现国内空气悬挂系统项目首个定点的落地。

10、除合资公司的空悬产线项目外，公司还有哪些在建项目？

答：公司目前在建项目有汽车、通信等精密金属部件建设项目、用于 5G 通讯及汽车新能源电池包的紧固件生产项目、动力电池及储能电池精密结构件项目、广州信征座椅舒适系统产品扩建项目及广州信征湖南永州工厂扩产项目。

11、英国普拉尼德有扩产计划吗？

答：收购完成后，公司与英国普拉尼德经营团队将根据原有订单交付需求、新客户及新项目开发情况，适时考虑新建产能规划。

12、普莱德（苏州）团队建设情况？

答：在公司管理层与英国普拉尼德管理层的共同努力下，已组建了一支专业的空悬业务经营管理团队，目前正按照全年计划有效推进各项工作，通过双方组织的培训、研讨等方式，合资公司技术人员与英国普拉尼德技术团队保持着长期稳定的技术交流。

13、此次并购能够为公司及英国普拉尼德彼此带来怎样的赋能？

答：英国普拉尼德面向渗透率低、正快速发展的空气悬架赛道，在遵循产业规律的基础上寻求创新发展。此次并购完成后，英国普拉尼德在继续提升空气悬架系统集成能力、开拓海外 OEM 市场客户的同时，将依托上市公司的客户及业务

资源，以普莱德（苏州）为基础，全力开拓中国市场，加大研发投入，推出更加高效、成本更加低廉、质量更加过硬、满足不同客户需求的空气悬架产品，增强与国内整车厂客户的沟通效率，继续提升对客户的响应速度，缩短整体研发周期；上市公司也将通过此次并购获得技术赋能，快速拓宽主营业务范围，逐步形成系统产品总成能力，实现从零部件供应商发展为系统集成供应商的战略目标。

14、请问英国普拉尼德的净利率、毛利率水平如何？

答：英国普拉尼德 2022 年度产品毛利率为 21.04%，净利率为 11.84%。收购完成后，公司将协同英国普拉尼德团队加强研发和成本管理，通过技术提升来提高产出效率，合理备库，稳定产品利润空间。

15、简单说明下广州信征并购后的业务协同效应。

答：完成收购后，公司集中客户资源，围绕“智能座舱”的市场核心需求，与广州信征一同进行座椅金属骨架产品、舒适系统部件与小总成系统产品项目的开发。目前广州信征湖南永州工厂已顺利扩产；座椅舒适系统部件与小总成系统产品，终端车型已经覆盖比亚迪（秦、宋、汉、仰望 U7&U8、Mona、海豚等）、广汽（埃安、传祺 M6、昊铂 Hyper GT 等）、小鹏 X9、吉利（极氪、Smart 等）、理想、华为智选 EH3 等。2022 年度，广州信征已超额完成业绩承诺指标；2023 年上半年，广州信征实现营业收入 18,242.53 万元，实现净利润 2,271.84 万元。

16、广州信征的毛利率在什么水平？

答：根据公司半年度报告披露的数据显示，广州信征产品的毛利率同比有所提高，约 28%。

	<p>17、公司近两年的并购项目总体来说还是比较成功的，并购标的与公司的业务协同效应也很明显，请问公司接下来的并购方向是什么？</p> <p>答：公司将重点围绕现有汽车与新能源汽车、通讯行业、动力电池、储能电池等精密结构件及集成产品，空气悬挂系统相关产业链产品与技术，汽车相关子系统产品领域，开展战略性投资与合作，用好资本市场资源，通过横向纵向的双向延伸，逐步完善现有产业布局及现有系统总成产品产业链；同时，做好收购公司的投后管理工作及规划，加强其与公司的业务深度协同效应，加快实现扩增公司现有产品种类、新客户及新业务的目标。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月13日