

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：2024-011

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）
活动参与人员	21 家机构（共 23 人）参与公司于 2024 年 10 月 31 日举行的投资者交流会，其中包括： 博时基金、长城基金、国联基金、招商证券、国泰君安证券、德邦证券、光大证券、国元证券、汉和资本、华安证券、华创证券、华能信托、金格投资、久富投资、猎投资本、平安证券、闻天投资、西安清善、鑫德实业、东吴证券、华福证券
时间	2024 年 10 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
形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：叶曙兵先生 财务总监：左梅女士 董事会秘书：牛东峰先生
交流内容及具体问答记录	一、基本情况介绍 2024 年前三季度，公司实现营业收入 105,745.83 万元，同比增长 29.99%，净利润 15,916.47 万元，同比增长 24.22%。单季度来看，2024 年第三季度，公司实现营收 41,234.59 万元，同比增长 33.07%，环比增长 23.92%，净利润 6,533.76 万元，同比增长 17.88%，环比增长 69.90%。第三季度收入结构基本延续上半年的情况，汽车电子业务与智能消费业务保持了较好的增长势头，

医疗和个人护理业务相对上半年有所复苏，工业自动化业务稳步推进中。公司持续深耕主营业务，把握产品导入机会，提高客户覆盖率；强化精细化管理，加强费用管控，提升成本管控能力，努力达成公司营收增长目标。

二、交流内容

Q1：公司在汽车电子业务中的竞争格局是怎样的？

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，汽车电子市场迈入快速发展阶段，公司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和市场份额。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。

Q2：公司在汽车电子业务中有很多与车载屏相关的产品应用，这类应用场景是否具备持续性？

A：随着新能源汽车的发展和汽车电子化水平的不断提高，智能驾驶舱中车载屏幕的功能不断升级、应用场景不断扩展，逐渐成为人车交互的主要媒介。多屏交互的智能驾驶舱能够给消费者带来更为智能、舒适的人车交互体验，满足消费者对车载信息娱乐体验的个性化、场景化需求；通过屏幕取代传统物理按键也具备获取信息效率高、智能感、科技感等优点，增强了用户的驾驶体验。公司目前在汽车电子业务中屏幕类相关产品丰富，如车载吸顶屏驱动系统、车载中控旋转屏驱动系统、车载偏摆屏驱动系统等，目前相关产品推广效果较好。

Q3：公司在 AR/VR 业务领域的客户合作进展。

A：根据 IDC 预测数据，2024 年 AR/VR 设备的出货量预计将增长

46. 40%，2023年-2027年之间，复合年均增长率CAGR将达37.20%，AR/VR市场显示出强劲的复苏、增长趋势。而伴随着消费级VR市场的发展、新需求涌现，客户终端产品对于轻量化、小型化、自动化等需求凸显，这也与公司微型、精密、自动等产品特点相契合。公司对该市场的长期发展保持信心，已与多家头部客户建立合作关系，并紧跟客户需求，以快速响应和高质量交付为目标；公司相关团队始终密切跟踪行业技术发展趋势，加强研发创新，拓展产品品类，以争取更多的市场机会。

Q4：公司在医疗和个人护理业务领域的进展情况？

A：在医疗和个人护理业务领域，公司产品主要集中在胰岛素泵、吻合器、自动注射等应用领域，客户以行业标杆客户为主。目前吻合器、泵类相关产品处于持续推广阶段，其产品对高可靠性、微型化、高精度等方面的需求与公司的产品特点相匹配，技术要求也相对较高，公司可获得适当的技术红利，目前公司已建立医疗专属无尘车间。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，在巩固现有客户的基础上积极拓展相关的市场，努力开拓新客户，争取更多的服务项目。

Q5：公司如何看待在扫地机器人业务的发展空间？

A：得益于物联网、人工智能等新型技术的不断更迭，国内智能家居市场蓬勃发展，智能化产品逐渐覆盖日常生活，智能家居被视为新的互联网应用入口，应用场景广泛。随着智能化程度的不断提高，扫地机的应用场景多样化、复杂化、人机交互更加频繁，具有较广的市场应用场景。目前，公司生产的家用扫地机器人的微型传动系统主要用于家用扫地机器人的驱动轮、主刷、边刷等运动部件，满足了家用扫地机器人对噪音、寿命、效率等方面的要求。未来，公司将稳步推进扫地机器人业务板块发展，精准产品定位，发挥自身技术优势。

Q6: 公司对于机器人业务的定位是怎样的?

A: 基于对精密减速箱、高性能电机和电控系统的产品组合, 结合自身的技术优势、产品特点, 公司聚焦手指等运动执行应用部位, 开发仿生机器人灵巧手产品, 该产品与公司的技术能力相契合, 系公司未来平台化产品的重点布局。公司密切关注行业及技术发展趋势, 差异化营销策略, 满足不同客户多样化需求, 最大化发挥公司的技术、产品优势。

Q7: 公司第三季度毛利率同比有所提升, 公司对于毛利率的后续趋势是怎样展望的?

A: 公司产品基本为定制化产品, 不同行业的细分产品在产品结构、精密程度、技术水平、客户情况、市场竞争环境等方面均存在一定差异, 使得不同行业的细分产品的生产成本与销售价格各不相同, 毛利率也存在一定差异。毛利率作为公司重要财务指标, 其稳中向好也是公司追求的目标。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等一系列措施积极应对客户调价的影响; 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, 通过不断开发新的有竞争力的产品, 获取技术优先红利。公司将根据战略发展的需要, 秉承可持续发展理念, 维持合理的毛利率水平。

Q8: 对于今年全年的经营情况, 公司是怎样展望的?

A: 公司围绕年度经营目标, 持续加大产品市场开拓和项目新品开发。2024年前三季度公司营业收入同比增长 29.99%, 公司将继续秉持谨慎稳健的态度, 通过对内强化成本管控和预算管理, 推进降本增效, 对外坚持差异化业务战略, 不断开拓新客户, 提

	高客户覆盖率等途径，助力公司整体经营稳中有进。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露而未披露的重大信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无。
日期	2024年10月31日