

证券代码：002976

证券简称：瑞玛工业

## 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：2021-004

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：
参与单位名称及人员姓名	黄超 百嘉基金管理有限公司研究部副总监 廖振锋 成就资本业务董事 陈金伟 宝盈基金管理有限公司权益投资部基金经理 容志能 宝盈基金管理有限公司研究部研究员 于骏晨 深圳市前海登程资产管理有限公司基金经理 丁婉贝 融通基金港股组长&TMT 组长 张磊 前海联合基金管理有限公司权益投资部基金经理 王俊贤 中信证券自营 殷成钢 天风（上海）证券资产管理有限公司权益投研部投资经理 唐海清 天风证券股份有限公司通信行业首席分析师 王奕红 天风证券股份有限公司通信行业分析师 陈汇丰 天风证券股份有限公司通信行业助理分析师 袁昊 天风证券股份有限公司通信行业助理分析师
时间	2021年12月8日 10:30-13:30
地点	天风证券“展望2022年度策略会”小范围交流
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、财务总监及董事会秘书方友平 证券事务代表刘薇
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、请简要介绍公司主营业务及产品。</b> 答：公司主营业务客户涵盖移动通讯、汽车及新能源汽车、

电力电气、消费电子等行业领域，主要产品有：（1）精密结构件：谐振器、低通、盖板、铆钉等 4G/5G 射频类通讯用部件；汽车及新能源汽车安全系统、动力系统、汽车电子（自动驾驶系统、智能座舱系统）、底盘悬挂系统用部件；系列规格的螺栓、螺母等精密紧固系统部件等；（2）精密模具。

## **2、公司主要客户都有哪些？**

答：（1）汽车及新能源汽车领域客户：采埃孚天合、哈曼、斯凯孚、法雷奥、大陆、博世、博格华纳、麦格纳、敏实集团、延锋集团、拓普集团等；（2）移动通讯领域客户：诺基亚、爱立信、中兴通讯、中天科技、富士康、捷普、伟创力等；（3）电力电气领域客户：施耐德、艾默生、汇川技术等。

## **3、请问公司在精密结构件生产方面的优势或者说公司的核心竞争力主要是什么？**

答：（1）自主设计、研发、生产能力：公司产品服务链涵盖材料研发、模具研发、产品开发、冲压/冷锻制造、精密加工、自动装配、调试、检测等精密结构件与移动通信设备的整个环节，并向行业内产品上下游与横向应用延伸，具有集设计、研发、制造于一体的综合性服务能力优势；（2）精密模具制造能力：公司为客户开发的高精度模具、连续模、传递模、混合模等复杂精密模具在精密冲压结构件生产上广泛应用，并将模具与自动化工艺相融合，在实现产品工艺要求的基础上大幅度提升产品成型速率；（3）生产智能化、制造精益化、管理信息化：①在研发、制造过程中应用国外引进的高性能、高精度的先进设备；制造、检测、组装流程自动化；模具开发模块化、设备功能柔性化，完成产品品种

的快速有效切换，实现多品种小批量供货，快速响应客户多产品多批次的弹性需求。②通过数字化升级转型促进公司的组织结构扁平化，减少中间管理层和管理人员；通过标准化、信息化管理大力提高质量控制、技术更新、供应链整合的管理力度，降低生产成本及管理费用。

#### **4、公司如何稳定现有客户及开发新客户？**

答：（1）公司坚持以为客户提供最优质服务为宗旨，凭借长期积累的技术研发优势、丰富的生产管理经验、创新的生产工艺、高精密与高品质的产品及快速响应的服务能力，为欧洲、亚洲、美洲等主要地区的客户提供一体化综合解决方案，与全球知名的移动通信主设备商、电子制造服务商、大型跨国汽车零部件供应商以及电力电气制造商均保持着长久良好的业务合作关系。这些国际知名企业为保障自身品牌声誉及生产稳定性，对于供应商的要求普遍较高，但通过其认证的供应商不会轻易被更换。因此，只要公司提供的产品保证符合客户质量和交期的要求，这些企业都将与公司保持长久的美好合作关系；（2）公司不断加大国内客户开发力度，通过国内客户优质项目的开发，缓冲短期内国外客户订单交付的影响，并实现国内国外两个市场的同步向好发展；（3）鉴于公司主要客户为国际知名集团企业，因此，公司未来在继续加大国内市场客户的开发力度的同时，仍会合理规划海外产业布局，争取通过响应核心客户对于公司就近供应和快速服务的需求，不断巩固、加强与现有优质客户的合作关系，增强客户粘性，并积极拓展与现有客户关联产品方面的合作；（4）另外，在汽车及新能源汽车领域，公司目前的直接客户主要是国内外知名的汽车零部件供应商，这些供应商向国内外传统能源、混合能源、新能源整车厂供应包括公司产品在内的产品，公司尚未实现直接向国内外整车厂

供应零部件。但是，公司汽车领域产品已具备足够的市场竞争实力，公司正在努力开拓，争取更多与国内外整车厂直接建立业务的途径。

**5、公司长期发展战略方向是什么？**

答：（1）通过内增及外延两个方面，完善自身产业布局，提高产品市场份额。在内增方面，深挖现有客户业务，努力开拓新客户业务；在外延方面，聚焦现有的精密结构件主营业务，重点在汽车及新能源汽车相关领域拓展，扩大业务总量增长，同时开展战略性投资与合作，用好资本市场资源，逐步完善现有产业布局。（2）坚持全球化发展战略，实现“制造全球化、客户全球化、服务全球化”，适时规划新建海外生产基地，以满足国际客户的采购需求；设立海外办事处，以最快速度响应国际客户并满足其需要。

**6、公司募投项目什么时候能投产？**

答：公司募投项目“汽车、通信等精密金属部件建设项目”已开工建设，预计 2022 年内投入使用。

**7、公司新能源汽车产品订单增量如何？**

答：2021 年公司不断加大国内、国外客户开发力度，得益于新能源汽车行业的快速发展，公司新能源汽车产品订单实现了较好增长。

**8、公司是出于哪些业务协同性考虑收购广州市信征汽车零件有限公司？**

答：广州市信征汽车零件有限公司现有主要产品为汽车座椅舒适系统（含加热、通风、按摩、支撑等）及相关电控系统 ECU、座椅线束、电动座椅专用开关、座椅感应器 SBR 等；

	<p>处于研发和送样阶段的新产品包含汽车座椅有刷/无刷电机、方向盘加热和触摸感应系统用部件、座椅调节指纹识别用部件等，因此，若本次收购顺利完成，将有效推动公司在汽车及新能源汽车的汽车电子及智能座舱系统领域业务的战略布局并提高相应产品的市场份额。目前该收购事项正在顺利推进中。</p> <p><b>9、公司为何将营业收入作为股权激励考核指标？</b></p> <p>答：在公司管理层看来，营业收入是衡量公司经营状况、市场占有率能力、预测公司未来业务拓展趋势的重要标志。此次公司层面业绩考核目标所对应的 2022 年度、2023 年度、2024 年度营业收入绝对值与公司 2020 年度实现的营业收入进行对比的话，那么增长率分别可达到 65.07%、114.55%、178.94%，因此，将营业收入作为业绩考核指标，一方面可以彰显公司对未来发展规模持续增长的信心，另一方面也有利于投资者更加直观地看到公司经营业务拓展趋势和未来的成长性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 8 日