

证券代码：300953

证券简称：震裕科技

宁波震裕科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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	国金证券苏晨、陈传红，富国基金叶青，国泰基金王阳、施钰，华安基金李欣、陈泉宏
时间	2022年7月20日下午14:00
地点	宁波震裕科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书戴灵光先生、模具事业部总经理周茂伟先生、证券事务代表郭银芬女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动的主要内容如下：</p> <p>一、首先简要介绍一下公司基本情况</p> <p>公司是一家专业从事精密级进冲压模具及下游精密结构件研发、设计、生产和销售的高新技术企业。公司自成立以来，坚持以客户需求为导向，始终将产品质量、技术领先作为核心竞争力来打造。公司以精密级进冲压模具的设计开发为核心，同时向下游拓展电机铁芯和动力锂电池精密结构件产业，为客户提供精密结构件，产品广泛应用于家电、新能源锂电池、汽车、工业工控等行业领域，历经多年潜心发</p>

展，逐渐形成了“一体两翼四维”的发展战略格局。

凭借行业独有技术和多年市场积累，公司沉淀了一大批优质客户，客户涵盖了宁德时代、比亚迪、美的、海尔、汇川、松下、海立、电产、西门子、施耐德电气等国内外众多知名企业。

二、问答环节：

Q：请问贵司目前发展面临的困难主要在什么方面？

A：新能源汽车需求量逐年上涨，与之相关的整个产业链也保持着高速增长态势，公司积极规划布局，业务规模逐步扩大，面临的管理问题也日益凸显。目前公司资产、业务、机构和人员都在进一步扩张，现有管理体系已不能支撑公司未来更好的发展。因此，公司积极引进业内先进管理人才，搭建合理的人才培养体系，辅以职级晋升、股权激励、奖励制度等措施留住人才。不断梳理优化内部组织管理架构，由集团总部牵头，实行“子公司-事业部”联动协作的管理模式；重新梳理组织架构，明确职责划分，下设采购管理中心、投资管理中心、技术研发中心、客户发展管理等多个机构中心，确保业务流程运行畅通无阻，使得后续业务发展更具效率。

Q：请问公司电机铁芯业务产品类型主要有哪些？

A：您好，新能源驱动电机铁芯是目前公司电机铁芯业务主要产品类型。

Q：公司锂电池结构件主要产品类型是什么，除此之外有无其他规划？

A：您好，公司主要生产方形锂电池精密结构件产品，产品

的类型主要是根据市场需求进行规划。此外，圆柱形电池结构件和刀片电池结构件的相关技术公司均有储备，后续将根据市场开拓情况决定是否规划生产。

Q：请问公司电机铁芯业务客户目前有哪些？

A：您好，公司电机铁芯产品在国内市场占有率处于领先地位，客户分布广泛，与国内大部分知名电机厂商和汽车厂商均有合作。

Q：请问公司电机铁芯业务未来规划是什么？

A：您好，我司未来电机铁芯业务发展重点主要布局在新能源汽车驱动电机铁芯板块。受益于新能源客户市场需求的增长，公司持续加深与现有客户的长期战略伙伴关系，多款产品线稳定量产中。截止目前，公司电机铁芯募投项目及湖南岳阳投资项目正在有序推进中，项目达产后，将进一步提升市场占有率，推动企业逐步成为高端电机铁芯市场及冲压制品领域的领航企业。

Q：公司如何看待进入锂电池精密结构件的行业壁垒？

A：您好，当下涉足锂电池结构件的行业众多，能够成功进入行业并实现盈利的企业较少，原因在于：1、技术经验：锂电池精密结构件的制造工艺、质量控制等方面需要积累深厚的行业经验后才能和下游客户进行良好的对接和配合。新入企业难以在短期内实现多学科的交叉整合并掌握行业核心工艺和关键技术，因此较高的综合技术积淀要求造就了较高的行业技术壁垒。2、资金实力：由于锂电池精密结构件对产品精密度、质量、一致性和制造流程等均有较高的要求，因

此必须配备大量高精密生产设备、高水准的生产环境以及经验丰富的人才来实现，这就使得行业要求新入者必须要有大量的资金投入，而这种投入短期内无法立即变现，甚至有些企业还没有达到行业门槛时资金已经无法继续支撑企业做进一步发展，前期的投入也随之浪费，因此没有雄厚的资金实力是难以实现的。

3、规模效应：生产精密结构件产品具有典型的规模效应，在生产规模达到一定程度后，固定成本得到有效分摊，边际生产成本会逐步下降，规模效益才会逐步显现。此外，具备相当的生产规模不仅可以增强企业与上游供应商和下游客户的议价能力，而且利用规模效应可以提高材料利用率，从而在单位成本上占据优势，有效提高产品竞争力。业内大型锂电池生产企业的订货规模往往较大，新进入企业通常规模较小，难以满足下游客户大批量和及时性的供货需求。

4、客户认可度：由于产品认证周期长、前期的模具等开发成本较高、供应商的替代成本较高，客户与供应商之间通常会建立长期稳固、高度信任的合作关系，加之品牌知名度和客户认可度的建立通常也需要长时间的积累。因此，新进入的企业由于生产实践经验有限，不仅难以通过下游客户的认证要求，也难以介入行业内优势企业与下游客户形成的合作关系。

Q：请问公司电机铁芯业务定价模式是怎么样的？

A：您好，电机铁芯为成本加成模式。

Q：公司是否存在模具技术人才紧缺的情况？

A：您好，公司在级进模行业发展多年，已经积累一批具有中

	<p>高端电机铁芯模具设计研发能力的核心技术人才。同时，公司每年都会吸收大量储备人才，根据员工的个性化特点采取相应的培养方式进行针对性的培养，重点开展技术型、管理型人才培养。目前，公司已建立了完善的人才引进、内部培训机制、薪酬激励及职业发展管理机制，能够为公司长远发展提供充足的后备力量。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年7月22日