

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：2024-009

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）
活动参与人员	东北证券、格林基金、广发证券、国投证券、江海证券、金鼎资本、金信基金、金鹰基金、路翔投资、平安基金、前海大唐英加基金、申万宏源证券、长城证券、招商证券、中欧瑞博投资管理、深圳华真、万和证券、财经光年
时间	2024年7月26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	财务总监、董事会秘书：左梅女士 董事长助理：牛东峰先生
交流内容及具体问答记录	一、基本情况介绍 二、交流内容 Q1：公司2024年第一季度同比增长幅度较大，半年度却没有发布业绩预告的原因是什么？ A： 公司2024年第一季度业绩增长强劲，主要得益于在汽车电子和AR/VR领域前期已布局产品的逐渐放量，叠加去年同期基数相对较小的原因。当前，公司运营稳健，聚焦主业，根据战略规划，有序推进年度生产经营计划。公司严格遵守相关法律法规的

要求，及时履行信息披露义务，确保信息披露的真实、准确、完整，持续提升透明度。

Q2：2023 年度公司分红比例较高，2024 年是否会延续？

A：公司始终致力于为广大投资者创造良好、稳定地投资回报，自上市以来，连续 4 年实施现金分红，累计分红达 26,413 万元。公司 2023 年度权益分派方案为：每 10 股派发现金红利 5.5 元（含税），共派发现金红利约 9405.45 万元（含税），以资本公积金转增股本的方式向全体股东每 10 股转增 4 股，共计转增 68,403,287 股，其中现金红利占当期净利润约 52.27%。公司也严格遵守相关规定，做好公司经营管理，结合经营情况、发展规划等因素，制定合理的利润分配方案，以实际行动回报投资者。

Q3：公司微创电动吻合器驱动系统产品有何特点和优势？

A：吻合器作为现代医疗手术中常见的手术器械，其能够精确地在狭小的空间内进行缝合。而从使用场景出发，吻合器对其内部驱动装置的性能、安全性要求较高，包括缝合速度、力度、噪音等。公司开发的微创电动吻合器驱动系统，采用电机带动行星齿轮箱传动模式，驱动皮肤订合器的前后移动，从而实现缝合功能，其具备力矩大，结构紧凑，噪音低等特点。

公司在医疗与个人护理业务领域产品定位为国产替代，医疗类产品周期较长，技术要求较高，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。

Q4：公司在机器人领域中有哪些产品布局？

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。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，公司重点布局手指、头部等运动执行应用部位。公司也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。

Q5：公司大力宣传和推广滚筒电机产品，预计这块业务对公司2024年营收贡献如何？

A：随着工业自动化的快速发展，滚筒电机作为一种重要的动力装置，可广泛应用于各种生产设备的驱动、自动化运输场景中。公司滚筒电机驱动系统由行星齿轮箱、电机、电控、电源开关一体化集成，应用差速齿轮箱原理实现外管转动带动大负载传送带，其具备高功率、模块化、高强度等特点，多种长度、多种直径、多种驱动链接方式等不同规格产品可供客户选择。目前业务体量相对较小，展望未来，随着智能制造、智能仓储的推广普及，将存在较大成长空间。

Q6：公司下游消费类产品订单需求预计下半年情况如何？

A：公司处于供应链上游，产品下游应用领域较广，不同应用领域的产品需求当前呈现出差异化的趋势，其中，消费类应用的产品需求有一定回暖，但整体仍处于恢复期。从公司当前产品销售结构来看，消费行业产品收入占比相对有限且稳定。公司也通过丰富产品线，扩充产品品类，不断优化产品销售结构；强化精细化管理，加强费用管控，提高运营效率等方式，以支撑业务稳定、持续的发展。

Q7：公司汽车电子业务近几年占营收比不断提升，增速较快，未来是否能保持这种增长态势？

A：随着汽车电子电动化渗透率的提升和智能化创新应用的不断涌现，公司汽车电子微型传动系统和微型驱动系统的下游应用不

断更新迭代，将迎来更多发展机遇，消费者对于汽车体验感、舒适性等配置的关注日益提高。公司也持续研究下游行业市场趋势，快速匹配客户需求，提供具有竞争力的产品和解决方案，提升产品附加值和核心竞争力。目前在汽车电子业务领域客户开拓进展顺利，公司一方面不断提升与现有客户的合作深度和广度，增强客户粘性，深化战略合作关系；另一方面，积极开拓新客户，扩大客户覆盖范围，拓展产品应用领域，提高市场份额。相信随着汽车电子化水平的日益提高，汽车微型驱动系统将会成为公司主要业务增长点之一。

Q8: 面对新的项目，公司是如何进行项目评估的？

A: 公司目前已建立项目分类管理体系，从战略价值和经济价值两个维度来评估项目，以便明确项目分类标准与关键要素，识别公司重大项目，更好地指导公司中后台资源部门科学、合理管理资源投入，确保项目运行在成本、品质、交期三个维度能够符合客户的预期，提高客户满意度和粘合度。公司也将项目评估、选择与公司中长期战略规划相结合，有序布局公司业务板块，勇于挑战高难度、高要求的项目，由此以期实现技术水平和经济效益的双赢，从而提高公司的核心竞争力。

Q9: 在国产替代中，公司相较于被替代的海外竞品企业的优势是什么？

A: 公司自我定位为创新型的技术企业，拥有多年技术积累和持续创新能力，不断提升核心竞争力，持续巩固公司的技术竞争优势；公司具备快速响应和柔性化生产的能力，有效缩短生产和交付时间，助推产品快速上市，抢占市场机会；公司提供整体的解决方案和优质的定制化服务，通过一站式服务的模式提高客户满意度，增强客户粘性；顺应外部环境的变化，本土化的趋势不断加大，公司具备本土化认知和本土资源优势，能够更好服务客户。

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7月26日