

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：2024-010

| | |
|-------------|--|
| 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 | 22 家机构（共 30 人）参与公司于 2024 年 9 月 5 日举行的投资者交流会，其中包括： 华泰柏瑞基金、中欧基金、光大证券、广发证券、汉和资本、兴业证券、招商证券、国金证券、国金自营、华安证券、民生证券、盘京投资、十一道资管、西部证券、正圆投资、华杉投资、广东佳润、创富兆业基金、前海铂悦、建信养老、德远投资、固禾基金 |
| 时间 | 2024 年 9 月 5 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 年上半年，公司实现营业收入 64,511.24 万元，较上年同期增长 28.10%；实现归属于上市公司股东净利润 9,382.71 万元，比去年同期增长 29.05%。第二季度，公司实现营业收入 33,274.59 万元，同比增长 18.20%，环比增长 6.52%。具体分业务来看，2024 年半年度汽车电子领域实现收入 3.40 亿元，同比 |

增长 33.31%；智能消费领域实现收入 1.53 亿元，同比增长 51.57%；通信领域实现收入 0.87 亿元，同比增长 20.26%；医疗个护领域实现收入 0.15 亿元，同比下降 40.99%；其他板块收入 0.50 亿元，同比增长 1.33%。

二、交流内容

Q1: 公司目前与 AR/VR 业务领域的相关客户合作进展如何？

A: 公司始终密切跟踪行业技术发展趋势，快速响应客户，配套客户进行项目开发，同时，紧跟客户需求，合理安排生产计划，以保证产品交付。同时，公司逐步将相关产品平台化，在全球行业头部公司进行推广应用。基于商业保密原则，公司不便透露具体客户或项目相关信息。

Q2: 公司在汽车电子业务中主要的客户有哪些？预计下半年汽车电子业务的增速如何？

A: 2024 年上半年，公司在汽车电子业务中实现营收 33,963.43 万元，占公司营业收入的 52.65%，依托大客户战略，以主攻行业标杆客户为指引，公司在汽车行业积累了优质的客户群体，与博世、比亚迪、长城等汽车客户具有深度合作基础。在客户端，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。在技术端，公司持续研究下游行业市场趋势，快速匹配客户需求，提供有竞争力的产品和解决方案，努力提升公司产品附加值和核心竞争力，努力达成业务目标。

Q3: 在汽车电子业务中，公司面临的降价压力大吗？如何去应对？

A: 降价幅度主要与整车厂的价格策略有关，部分客户对价格更敏感，部分客户更注重产品力，侧重点不同，相应传导的降价幅

度也有所差别。公司也通过技术创新、设备技术改造、产品结构优化等手段,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,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。

Q4: 公司智能消费业务上半年同比增速较快,对这一块业务的后续发展怎么看?

A: 2024 年上半年,在智能消费业务领域,公司实现营业收入 15,298.81 万元,占公司营业收入的 23.71%,同比增长 51.57%。公司处于终端产品供应链上游,产品大部分应用于下游终端产品中,产品需求量受客户市场推广情况、终端销售市场情况、消费者消费观念等多方面影响,但公司始终紧跟客户需求,合理安排生产计划,以保证产品交付;积极丰富产品品类,多元化布局,不断开拓新客户,争取更多机会。

Q5: 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,驱动皮肤钉合器的前后移动,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,重点围绕行业内国际标杆客户,充分发挥其行业品牌影响力和示范效应,在此基础上,公司积极把握市场需求,不断丰富产品线,快速覆盖境内头部客户,同时持续提升技术水平,以谋求更好的发展。

Q6: 关注到公司 2024 年半年度报告中新增机器人行业,公司对

| | |
|------------------------------|--|
| | <p>这一块业务的产品定位是怎样的？</p> <p>A: 公司的微型传动、微型驱动系统产品，具有高精度运动控制、高扭矩输出和紧凑体积等特性。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。</p> <p>公司仿生机器人灵巧手，集结构、软硬件系统研发于一体。主要应用于机器人领域，可与各种柔性机器人配合使用，具有多自由度和高功率密度的特点，可完成复杂灵巧的抓握动作。公司也始终密切关注行业的市场动态、技术发展趋势，关注客户需求，积极参与行业头部公司的产品开发，持续创新创造价值。</p> <p>Q7: 公司目前资产负债率也比较低，未来有没有考虑过并购？</p> <p>A: 公司密切关注产业链上下游优质标的及行业内的并购机会，并综合考虑业务、上下游产业链协同、公司发展战略规划等情况，充分评估风险收益，谨慎决策，以赋能公司发展。未来若有相关投资并购计划，公司也将严格按照相关法规履行信息披露义务。当前，公司始终聚焦主业，苦修内功，强化外力，谋求发展，为公司未来长远、健康、可持续发展奠定基础。</p> <p>Q8: 从全年来看，公司对于今年的预期如何？</p> <p>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年上半年公司营业收入同比增长28.10%，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。</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重</p> | <p>本次活动不涉及应披露而未披露的重大信息。</p> |

| | |
|------------------------|-----------|
| 大信息的说明 | |
| 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9月5日 |