

证券代码：002475

证券简称：立讯精密

## 立讯精密工业股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名 称及人员姓 名	<p>【安信基金】：陈振宇、徐孙昱、陈一峰、许杰、聂世林、陈鹏、吴少飞、冯雪岩；【安域资本】：刘风华；【百年保险】：杨静、胡戈游；【宝盈基金】：杨思亮、容志能、方佳佳、李巍宇；【碧云资本】：冯家桢；【博时基金】：陈鹏扬、金晟哲、高晖、蒋娜、郭晓林、刘锴、施永辉、王凌霄、田俊维、汪欢吉、贺宝华、肖瑞瑾、程沅、付伟、郭永升、赵易、唐晟博、黄继晨、张星、潘俊伊；【财通基金】：钟俊、余江；【财通资管】：洪骥；【诚旻投资】：张玉川、谢凯；【冲积资管】：张琨；【创金合信基金】：李游、周志敏、陆迪；【大成基金】：孙丹、郭玮羚、方向、王磊、魏庆国、吴志强、黄万青、侯春燕、王帅、韩创、王晶晶、李博、张烨、岳庙；【大家资产】：郭廓、张凌炜、范明月、卢婷、蔡云、胡斌；【淡马锡富敦】：刘宏、古嘉元；【淡水泉投资】：陈晓生、裘晓磊、吴博文、董轶；【德邦基金】：吴昊；【东方阿尔法基金】：唐雷、尹智斌；【东方国际资管】：王亚南；【东方基金】：吴昊、李瑞；【东方证券自营】：江舟、赵梓涵、徐卫、李峰；【东吴基金】：丁戈、赵梅玲、毛可君、刘元海；【东证资管】：沈高翔、周云、廖家瑞、姜呵泽、谢文超、虞圳劬、陈文扬、韩冬、黄天潇、李响、胡伟、秦绪文、侯振新、郭乃幸、钱思佳；【敦和资管】：章宏帆；【方圆基金】：董丰侨；【富国基金】：徐斌、张峰、何信、张慕禹、周宗舟、方竹静、刘莉莉、胡博、毕天宇、赵宗俊、孙彬、郭舒洁、汪孟海、肖威兵、李元博、吴畏、顾飞飞、孙柏蔚、林庆、张富盛、曹文俊、朱少醒、王佳晨、曹晋、王园园、白杨、徐颖真、王菀宜、程溢、孙权、彭陈晨、周宁、葛佳；【富国香港】：赵年坤、宁君；【高盛资管】：李仁杰；【高毅资产】：黄远豪、陈俊斌、孙庆瑞、张新和、颜世琳、邓晓峰、刘丹、袁越、张继枫、张阳、谢鹏宇；【高远资本】：侯庆壮；【工银瑞信基金】：陈丹琳、胡志利、马丽娜、张伟、黄丙延、曾剑宇、何肖颀、张姝丽、张剑峰、周楷宁、陈小鹭、张姝丽、李劭钊、农冰立、张洋；【光大保德信基金】：杨一飞；【广发基金】：马文文王颂、刘娜、邱世磊、李巍、观富钦、杜威、何崇恺、李治呈、吴兴武、苗宇、罗洋、郑澄然、陈书炎、苏晟宇、田文舟、孟晓、代振华、王海涛、陈少平；【国海富兰克林</p>

基金】：狄星华、杜飞、陈郑宇、王晓宁；【国海证券自营】：单佩韦、程亮；【国华兴益保险】：刘旭明、韩冬伟；【国金基金】：张航；【国君资管】：郑伟、张欣；【国联安基金】：高诗；【国融自营】：刘聪；【国寿养老】：于蕾、静毅男、郑仁涛、王雁杰、闫凌云、邹俊之、马志强；【国泰基金】：杨飞、于腾达、张阳、陈亚琼、林小聪、胡松、王维、杜沛、郑有为、邓时锋、李海、李林珈；【国泰君安证券】：王聪、苏凌瑶、文紫妍；【国投瑞银基金】：黄雪雨、苏超、孙文龙；【国新投资】：张济、胡梦真；【海富通基金】：宫衍海、黄强、范庭芳、王经纬、杨宁嘉；【合众资产】：王悦；【和谐汇一】：云南、潘东煦、林鹏、孙纯鹏、施跃、袁伟、张鸿羽、梁爽；【恒越基金】：赵炯；【泓澄投资】：徐哲桐、宋熙予；【花旗银行】：Karen Huang、Arthur Lai、Marco Lin；【华安基金】：胥本涛、李欣、吴运阳、杨明、谢昌旭、文康、鲍清、孙逸、苏绪盛、饶晓鹏；【华宝基金】：吴心怡、高小强、丁靖斐、薄玉、贺喆、王咏青、王天乐、汤慧；【华富基金】：陈奇、高靖瑜；【华能贵诚信托有限公司】：盛心懿、刘畅；【华商基金】：黄润、梁皓、王毅文、刘力、彭雾、王华、陈恒；【华泰柏瑞基金】：李学涛、何琦、刘芷冰；【华泰保险资管】：丁星乐、刘建义；【华泰资管】：朱荣华、万静茹；【华夏基金】：张超、周克平、马新凯、高翔、张景松、郑晓辉、艾邦尼、阳琨、张迪、季新星、徐恒、孙艺峻、郑煜、张皓智、景然、张帆；【华夏久盈资产管理有限公司】：翟宏旭、周武、王德彬、肖桂东、李晓杰；【华夏未来】：丁鑫；【汇丰晋信基金】：徐犇、陈平、李凡、许廷全；【汇华理财子】：张运昌；【汇添富基金】：沈若雨、赵剑、李超、詹杰、马翔、李灵毓、张朋、温琪、杨义灿、李宏纲、过蓓蓓、劳杰男、黄耀锋、李超、马磊、郑乐凯、陈潇扬、胡昕炜、李华伟、李威、吴江宏、刘伟林、陈通、赵鹏程、刘闯、郑慧莲、郑乐凯、韩贤旺、钱诚；【惠理基金】：操礼艳、罗景、廖欣宇、张淞、王剑镞、Glenda；【加拿大鲍尔公司】：周俊凯、孙雨竹；【嘉实基金】：归凯、汤舒婷、胡宇飞、郑伟斌、刘智琪、王丹、孙帅、邓力恒、常蓁、陈涛、唐棠、胡涛、杨欢、卓佳亮、陈俊杰、蔡丞丰、熊昱洲、王贵重、吴悠、吴振坤、彭民、华莎、冷传世、何鸣晓、刘美玲、吴昊、刘帅、刘晔、鲍扬、姚志鹏、王宇恒、郭杰、端时立、雍大为、王宇恒、顾晶菁、林洪钧、刘斌、王凯、臧金娟、梁铭超、李涛、李欣、谭丽、刘晗竹、金猛、宋阳、郑金陶、张金涛、翟放、刘杰、方晗、栾峰、赵钰、王丹；【建信保险资管】：何利丽；【建信基金】：姚锦、赵荣杰、刘克飞、郭帅彤、周智硕、邵卓、李峰、邱宇航、李登虎；【建信理财】：杨璇、赵永闽；【建信养老】：陶至胤、陶静、符健；【交银人寿】：王玉英；【交银施罗德基金】：郭斐、杨茉然、王少成、田彧龙、周珊珊、陈俊华、高扬、王青雷、王青雷、米茂硕、于畅、黄鼎、范煜、杨帅、王青雷；【进化论资产】：刘迪；【景林】：谢涵韬、蒋彤；【景顺长城基金】：韩挺、张庆泽、张雪薇、程振宇、李林岭、陈莹、刘苏、毛从容、刘力思、彭成军、余广、郭琳、邓敬东、梁荣、董晗；【静瑞资本】：朱国源、余小波；【九泰基金】：何昕、刘源、赵万隆；【聚鸣】：惠博闻；【蓝

**藤资产】:** 陆奕、Bob Hu; **【瓴仁投资】:** 余高; **【马可孛罗至真资产】:** 黄晨;  
**【民生加银基金】:** 孙伟、刘霄汉、郑爱刚、孙金成、于善辉、朱辰喆、王晓岩、赵洁; **【明亚基金】:** 边悠; **【摩根士丹利华鑫基金】:** 李子扬; **【南方基金】:** 任婧、朱苒扬、王博、陈麟瓚、张磊、卢玉珊、李锦文、邹寅隆、吴凡、王瑄、黄春逢、许公磊、孙鲁闽、罗安安、李响、李煜、王杰、章晖、刘祎、朱苒扬、吴超、萧嘉倩; **【宁银理财】:** 高晗、王俊; **【纽福斯】:** 胡新怡; **【农银汇理】:** 左腾飞、邢军亮、凌晨; **【农银理财】:** 李立; **【诺安基金】:** 王晴、陈衍鹏; **【诺德基金】:** 孙小明; **【盘京投资】:** 王莉、石坚、庄涛; **【磐泽投资】:** 张志鹏、颜天成; **【鹏华基金】:** 梁浩、柳黎、程卿云、胡颖、张宏钧、李沙浪、陈璇淼、丁冯佳、林浩然、冯升、王宗合、梁超、包兵华、张雷、高松、袁航、王璐、郎超、李璞、孟昊、刘方正、黄奕松、肖沛、董威、张鹏、朱睿、方昶、王石千; **【鹏山资产】:** 杨明韬; **【鹏扬基金】:** 邓彬彬、王杨、伍智勇; **【平安基金】:** 李化松、季清斌、张淼、翟森、翟森、黄维; **【平安养老】:** 邵进明、蓝逸翔、张孝达、丁劲、周传根、陈迪; **【平安资管】:** 龚笑凡、彭茜、刘博、马继愈、孙峥、张良; **【璞瑜资本】:** 周哲; **【浦银安盛】:** 褚艳辉; **【前海开源基金】:** 梁策、张浩、魏淳、邱杰; **【前海联合基金】:** 张磊、胡毅发、张永任; **【前海天谋投资】:** 顾九明; **【青沣资产】:** 施柏均; **【青云合益】:** 张华云; **【泉观资本】:** 方雪; **【人保养老】:** 李金阳、吴强; **【人保资产】:** 汤祺、郁琦、刘洋、田刚; **【人寿资产】:** 夏天、王晓娟、王思聪、赵文龙、刘军伟、章翔、阳宜洋; **【仁桥资产】:** 张鸿运; **【融通基金】:** 关山、彭炜、李进、孙跃鹏、刘安坤、林清源、蒋秀蕾、任涛、王迪、丁婉贝; **【瑞穗證券】:** AnthonyHuang; **【瑞银资管】:** 王宇轩; **【睿格资产】:** 陈飞; **【睿郡投资】:** 刘国星; **【睿远基金】:** 杨维舟、傅鹏博、陈烨远、郑斌; **【三星资管】:** 郑家懿、Andy Xiang、Sophia Tang; **【上海丹羿投资】:** 朱亮; **【上海玖鹏资产】:** 陈勇; **【上海乾瞻资产】:** 胡恺敏; **【上海汐泰投资】:** 钟成、李佳星、董函; **【上投摩根基金】:** 李昂、李博、赵隆隆、李德辉; **【上银基金】:** 卢扬; **【尚正基金】:** 张志梅; **【社保基金】:** 赵博; **【申万菱信基金】:** 吴谦、熊哲颖、卜忠林; **【慎知资产】:** 刘越; **【生命保险】:** 黄进; **【太平基金】:** 陆玲玲、田发祥; **【太平洋资产】:** 张玮; **【太平养老】:** 黄浩、赵琦; **【太平资产】:** 曾梦雅、马姣、秦媛媛、张雅琦; **【太平资产香港】:** 谢剑英; **【泰达宏利基金】:** 崔梦阳、庄腾飞; **【泰康资产】:** 黄若谷、周昊、张永兴、黄成扬、刘宁、颜运鹏; **【泰信基金】:** 钱栋彪; **【泰旻资产】:** 汤明泽; **【天弘基金】:** 张磊、张寓、申宗航、张韬、李佳明、陈国光; **【天谋投资】:** 黄江英、李磊、张丹阳; **【万家基金】:** 陈飞达、武玉迪; **【五矿创投】:** 张凯源; **【悟空投资】:** 陈向东; **【西部利得基金】:** 温震宇、邢毅哲、唐煜; **【汐泰投资】:** 李宗锐; **【新华基金】:** 王丹、陈磊、王永明; **【信达澳银基金】:** 童昌希、刘晓明、曾国富、冯明远; **【星泰投资】:** 屠平芳; **【兴业基金】:** 廖欢欢、徐立人; **【兴银理财】:** 江耀堃、胡一涛; **【兴证全球基金】:** 钱鑫、谢书英、翟秀华、王品、乔迁、陆士杰、童兰、张楷浠、周文波、陈泓志、曹娜、程

剑、李源海、高群山、孙若炜、谢治宇、叶峰；【旭松基金】：张泽政；【亚太财险】：刘竞远；【阳光资产】：马敦超；【野村证券】：李佳伶、颜维君；【易方达基金】：林森、蔡荣成、欧阳良琦、倪春尧、于博、冯波、胡云峰、吴科春、付村、张琦、刘武、叶曦、张清华、叶正、贾健、祁禾、胡天乐；【银河国际资管】：Ian Liu；【银河基金】：神玉飞、祝建辉、王海华、袁曦、石磊；【银华基金】：贲兴振、王智伟、刘一隆、孙蓓琳、杜宇、周晶、郭磊、唐能、朱玮琳、向伊达、陈晓雅；【英大资产】：崔晨；【盈峰资本】：蒋峰、张珣、张国平；【永赢基金】：任桀、张海啸、黄韵；【友邦资管】：丛培超；【圆信永丰基金】：范妍、明兴、邹维、马红丽、王海涛、汪洋；【源乐晟资产】：卢奕璇、杨建海、吴雨哲、蒲东君、曾晓洁、吕小九；【远信投资】：周伟锋；【越秀基金】：方南；【长安基金】：刘嘉；【长城基金】：马强、韩林、杨维维、周诗博、廖瀚博、张坚；【长江养老】：邓锐、杨胜；【长盛基金】：王远鸿、张君平、郭堃、周思聪、杨秋鹏、汤其勇、张谊然；【长信基金】：杜凡、陆晓锋、孙玥；【招商基金】：高岩、文仲阳、王奇玮、李正伟、陈西中、牛洪乾、赵季新、王景、周欣、贾成东、贾仁栋、张大印、李世伟、李华建、陈国源、张林、韩冰、任琳娜；【招商资管】：何怀志、吴彤；【招商自营】：刘怡君；【招银理财】：朱壮明、梁爽、郝雪梅；【中国人民养老保险】：匡恒；【中海基金】：左剑、姚炜、王泉涌；【中金基金】：汪洋、杜渊鑫、汪洋；【中金资本】：袁路斯；【中金资管】：邹心勇、朱剑胜、冯达；【中欧基金】：华李成、李欣、郭睿、邵洁、冯炉丹、尹为醇、李帅、代云峰、余科苗、尹苓、许文星、卢纯青、王健、周应波、金旭炜、张跃鹏、刘伟伟、王颖、罗佳明；【中融基金】：杨鑫桐、周桓、甘传琦；【中信保诚基金】：吴振华、杨柳青、刘锐、夏明月；【中信资本】：陈卓苗、谢振东；【中信资管】：赵兵兵、许宏图、刘琦、李品科、曹苍剑、丁俊、张燕珍、于聪；【中意资产】：胡祖嘉；【中银基金】：袁哲航、李建、杨雷、武苇杭、王帅、裔汶锦、刘潇、王伟；【中邮基金】：周楠、王瑶、国晓雯；【中再香港】：韩璐；【中再资产】：姜通晓；【钟港资本】：Youna；【重阳投资】：李立源、陈奋涛；【3w fund】：陆奕；【AllianzGI】：Jason Hsu；【Anatole】：宗灿；【Aspex】：CYWang；【BAM】：Cher；【Barings】：周振李；【Blackrock】：邹江渝、唐华、杨柳；【Credit Suisse】：ChenyuSun、KynaWong；【Dantai Capital】：Wei Wei；【Fhtrust】：StevenTsai；【Franklin Templeton】：孙通；【GIC】：Charles Guo、徐萌；【IndusCapital】：Gill Yin；【Lingren】：Ning；【Manulife】：Doris Wang；【Millennium】：于天博、宋敬祎、李哲人；【Orchid Asia】：Roger Chu；【Point72】：Jacob Li、Roger Lin、Watson Lau、Joe Qin、Emily Zheng、Roger Jin；【Polar Capital】：Andy Chen；【Polymer】：KaiCheng；【Polymer Capital】：Grace Hsu；【Prime capital】：林大川；【Schroders】：宋敬祎；【Tairen Capital】：古文；【TT International】：Sharon Tsoi；【UG INVESTMENT】：ug kevin、David Yeh；【Willing capital】：devin hou；【WT Asset Management】：叶浩；【XinSunFountainCap】：Alec Jin。

时间	2022年2月13日 15:00-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理王来春女士；首席运营官李斌先生；副总经理、董事会秘书黄大伟先生；汽车事业处总经理李晶女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事长、总经理王来春女士针对公司相关事项进行说明</b></p> <p><b>1、与奇瑞集团签署战略合作框架协议事项</b></p> <p>我们认为 Smart EV 是中国汽车人百年不遇的机会。Smart EV 产生了一个新的商业机会，给市场带来很多新的加入者。但也因发展速度迅速，竞争残酷，新加入者往往在电动化、智能驾驶、智能网联上有优势，却缺少传统车企在汽车行业的基础，比如车规级质量标准的理解，体系能力，平台开发能力和经验积累，制造资质和制造能力，供应商资源和管理能力，经销商渠道等。Smart EV 带来的机会不只包括整车，更加包括生命力更强的 Tier1。Tier1 的市场规模本身几乎是所有车企总产值的 70%，如大家所熟知的全球 4 大 Tier1 厂商博世、日本电装、采埃孚、麦格纳，成立时间都在 50 年以上，收入规模都在 300 亿美金以上，没有中国企业。而前全球 100 大 Tier1 厂商中，中国企业也仅有 8 家。</p> <p>新的格局下，市场需要 ODM 造车，这一点我们和奇瑞的尹总观点高度相同。奇瑞的整车研发基础在这几年也进步很快，在双 T（Toyota 研发质量体系 and Tesla 颠覆创新）的学习模式下，去年逆势成长，也是国产品牌车企出口量最大的企业。立讯精密多年来在消费电子积累的经验、市场口碑，可以协同奇瑞开拓另一个新产业——为别人造好车。这是顺应市场发展的需要，也正好满足立讯 Tier1 成长中突破口的难点。</p> <p>立讯精密专注于为市场提供产业链的零组部件解决方案，也致力于成为全球汽车零部件 Tier 1 领导厂商。我们要抓住这一时机，在未来 3 个 5 年实现 Tier1 腾飞。我们需要不一样的支持平台，帮助我们在重要零组件快速实现从 0 到 1 和规模高速增长中实现 1 到 100。除了自身具有实力之外，伙伴关系才能让我们抓住这个机会窗口。</p> <p>立讯精密协同 ODM 造车的投资，除海外需要更多的投入外，在国内 ODM 造车上，目前基于奇瑞已有的产能平台及未来奇瑞新能源的相关规划，立讯精密不需要过多的投入，且我们志在参与，重在 Tier1，会结合利益考虑决定。</p> <p>以上是奇瑞相关投资的说明，强调一下，立讯有限是奇瑞控股的投资人，立讯精密不造整车，而是协同奇瑞新能源开拓为别人造好车</p>

的 ODM 业务，志在抓紧机会窗口拼进全球领先的 Tier1。

## 2、收购汇聚科技控股权事项

目前从产业、市场机会及自身经营状况来看，汇聚科技是一家好公司，未来公司将与汇聚科技相互赋能，在医疗、楼宇工程和光缆等业务领域持续发挥协同效应。

此外，也考虑到公司未来新发展业务，营运资金需求也随着营收规模高速增长而增加，拥有汇聚科技这一新的平台，对双方而言都有利于未来发展。

## 二、公司管理层与投资者互动交流

### 1、关于公司选择与奇瑞合作的原因

奇瑞经营层与公司在对汽车产业发展趋势上有相同理念与共识，针对后续未来电动化、智能化可能发展出来的 ODM 造车业务模式，双方将有非常多的协同合作。

多年来，奇瑞集团在整车领域拥有完整的技术和产品研发体系，尤其在整车制造环节拥有独立自主平台，能够为奇瑞汽车及其他品牌商提供从整车开发到量产的综合服务，在业内具备强大、领先的核心竞争优势。除了技术和经验优势外，奇瑞已具备成熟的产能，是国内为数不多适合开展 ODM 造车业务模式的伙伴，公司与奇瑞合作的成本相对较低，却具备较高和较快的潜在效益。

此外，双方均认为公司在消费电子的能力和和经验与奇瑞可以协同互补，一起面对未来汽车智能化的挑战胜算会更大，双方也都认同代工模式的到来是必然。通过本次合作，将可为立讯精密汽车核心零部件业务提供前沿的研发设计、量产平台及出海口，致力于实现公司成为汽车零部件 Tier 1 领导厂商的中长期目标。

### 2、关于公司此次合作的模式及发展战略

本次与奇瑞的战略合作，公司并不造车，而是协同奇瑞开拓另一个新产业——为别人造好车，即整车 ODM 模式，本次合作也将开创全球整车 ODM 业务的先河。

一直以来，公司在汽车领域都是以成为业内领先的 Tier1 厂商为核心目标，也一直在寻找能够锻炼自身 Tier1 核心零部件能力的平台。本次战略合作将在打造合作造车 ODM 模式的基础上，快速发展上市公司 Tier1 业务，实现动态入局、快速提升公司作为 Tier 1 厂商的核

心零部件综合能力，在实践中快速打磨、优化与放量。

业务上，奇瑞擅长整车业务，合资公司将由奇瑞主导，立讯精密将在业务、客户等方面进行协同。

### 3、关于合资公司的市场优势

合资公司做 ODM 平台开发和整车的组装。立讯精密在消费电子、通信、汽车领域拥有丰富的 ODM 经验，对 ODM 商业模式有着非常熟悉的掌握度，同时，在核心客户资源方面也能为合资公司提供赋能。而奇瑞在整车领域深耕多年，对整车产品拥有深度理解。

当 ODM 造车业务模式前期不到百万台规模时，公司职能更多是协助奇瑞开拓 ODM 业务，将平台打造好，因为做品牌与做 ODM 存在本质性的商业差异及管理差异。随着 ODM 业务的不断发展，公司核心零部件业务也将随之发挥。

### 4、关于立讯精密体内、外汽车业务介绍

上市公司汽车业务沉淀十余年，主要专注于整车的“神经系统”，主要产品有：连接器/连接线、低/高压整车线束、特种线束等，主要客户包括国内传统车企、造车新势力及部分大型 Tier1 厂商。

与奇瑞的协同方面，立讯精密的汽车业务从 0 启动，历经 10 年发展实现突破，达到目前营收规模，所以实现从 0 到 1 或 1 到 100 的突破难度是非常大的。特别是在这个时期，如果按照当前节奏和速度，我们担心会错过窗口。尤其当有 ODM 机会出现时，我们也担心会失去进入关键零部件的机会，所以我们在当前时点与奇瑞进行合作。奇瑞去年的表现比较优秀，其未来几年的战略也非常清晰，且出货量预计将持续增加。所以这对于我们无论是从 0 到 1，1 到 10 亦或是 1 到 100 的突破，都有非常大的助力。

至于体外的 BCS，除原有传统业务外，现增加了智能驾舱、智能驾驶、电源模块、车联网等业务，客户遍及海内、外，包括大众、通用、特斯拉、BBA 及日本三大品牌客户。

### 5、关于新设合资公司主要客户

作为 ODM，应该更多选择高质量的客户来服务配合。目前因为存在彼此的商业约束，所以在此不便详述客户和落地速度，但 ODM 业务目前已经有比较明确的落地项目，大约在 12-18 个月陆续投产。对于 ODM，Smart EV 的新加入者除了在网联的优势以外，在传统汽

车的基础也非常关键，因此 ODM 也可以缩短品牌客户在上市时间与产量方面的问题，更重要的是可以选择高质量的客户去配合。

合资公司预计主要目标业务将是国外传统品牌车企的业务及国内新 Smart EV 品牌业务。

#### 6、关于由大股东购买奇瑞股权的考虑

因立讯精密未来发展会有更多的资金需求，作为公司大股东，我们看好尹总领导所的奇瑞在未来的发展，也想尽快抓住机会，所以由大股东出资收购奇瑞集团部分股权。上市公司高度看好 ODM 造车的产业机会，后续的合作也将帮助立讯精密 Tier1 业务更好的成长。

#### 7、大股东关于奇瑞股权的后续安排

作为大股东，在对上市公司有帮助的情况下，我们愿意将这一部分转出给上市公司，会以上市公司利益最大化为原则，合法合规地去做对上市公司有利的决定。

#### 8、关于合资公司后续发展资金的计划

除海外 ODM 造车需要更多的投入外，基于奇瑞已有的产能平台及未来奇瑞新能源的相关规划，现阶段国内的 ODM 造车业务需求基本可以满足，公司不需要过多的投入，资金压力较小。

#### 9、关于公司如何看待科技巨头造车

会努力去争取这个机会。通过深度了解奇瑞的现在和未来，明显感受到奇瑞在包括底盘在内的硬件及软件部分投入很多，未来也将在合资公司及立讯精密的其他核心客户上发挥协同效应。

我们的优势在于能看清市场的机会与挑战，不会出于盲目追风造车，而是通过主动选择，在有限资源投入中获得最好的结果。

#### 10、关于本次合作是否影响公司在其他整车品牌的业务拓展

不存在影响。公司从事的是 To B 业务，即为品牌客户提供零组件服务，这一点不会改变。我们也相信长期以来建立的客户信任。对于可能的风险，公司会事先进行评估和交流，以获得投资人和品牌客户的理解。公司与奇瑞做 ODM 是为别人造好车，就像早年宏基与纬创、华硕与和硕的合作一样。有了奇瑞整车开发的基础，公司和奇瑞才可能帮别人造好车。如果单靠立讯，缺乏这种基础，一定会错过窗



	口期。
附件清单 (如有)	无
日期	2022年2月13日