

证券代码：002937

证券简称：兴瑞科技

宁波兴瑞电子科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2021-008

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input checked="" 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</p>
<p>参与单位 名称及人员姓名</p>	<p>开源证券：刘翔、盛晓君 浙江在赢资管：郭凯 易鑫安资管：郭小舟 申万宏源：秦庆 博泽资产：周胤 UBP：宋佳 卓瑞通基金：王娟 上海焱牛投资管理：陈钢 建信基金：许可 华夏久盈：王德彬 博时基金：李昂 华夏基金：徐恒 交银施罗德基金管理有限公司</p>
<p>时 间</p>	<p>2021年8月31日下午15:30-16:30</p>
<p>地 点</p>	<p>浙江省慈溪市长河镇芦庵公路1511号</p>
<p>上市公司 接待人员姓名</p>	<p>董事长张忠良先生、董事会秘书/副总经理张红曼女士、财务总监杨兆龙先生</p>

投资者关系活动  
主要内容介绍

张张忠良董事长、张红曼董事会秘书分别与诸位投资者代表作以下四项内容介绍：

一、公司简要介绍：

兴瑞科技成立于 2001 年，产品主要为电子连接器、结构件、塑料外壳、镶嵌注塑件等产品的制造与研发，主要应用于家庭智能终端、汽车电子和新能源汽车三电及消费电子等领域，公司致力于成为智能家庭终端和全球新能源高压连接领域系统方案解决商。

二、公司 2021 年上半年主营业务报告期情况：

报告期内，公司实现营业收入 58,366.33 万元，同比增长 26.96%；扣除非经常性损益后的净利润 5,764.11 万元，同比增长 1.89%。归属于上市公司股东的净利润 6,290.29 万元，同比增长 8.75%。模具 4,698.61 万元，同比增长 43.49%。

在新能源汽车替代燃油车的大趋势下，上半年公司重点把精力聚焦在国际国内新能源汽车三电领域的头部企业客户的拓展上。得益于松下宝马项目的成功开发与量产，由此获得更多同类产品的机会，整体汽车电子业务实现销售收入 1.83 亿元，同比增长 97.26%。另一方面，公司仍继续深挖主机厂以及博世、海拉等客户，拓展产品线，包括鱼眼端子的逐步落地。

在家庭智能终端领域，随着 5G、大数据和人工智能等技术的不断发展，公司把握在现行智能网联、网通客户产业链中的新机遇，业务范围从智能机顶盒、智能网关逐步拓展至智能安防、家庭智能音箱等领域的开发。

三、2021 年上半年公司克服疫情等因素影响，持续运营情况

基于外部上半年全球新型冠状病毒疫情、芯片紧缺、原材料价格上涨等因素持续，及汇率波动，并为进一步激发公司中高层以及核心骨干员工的工作激情公司实施股权激励计划，以上多方面因素共同对净利润造成了一定影响。也包括短期内公司为拓展新能源汽车三电领域投入在营销、研发、自动化、体系培训等为后续规模增长而进行的前期投入。

另一方面，公司在经营管理层面，家庭智能终端和汽车电子综合毛利保持在 30%左右。应收账款周转天数 85.5 天，应付账款周转天数 76.6 天。存货周转天数 41 天，现金营业周期为 49.9 天（同比去年 53.34 天，减少 3.4 天），在外部环境不确定性加剧下，公司在整体流动性与内部运营管理能力均比同期稳健向好。

同时在股东回报层面，上半年公司整体分红 5337.48 万，股息率为 1.2%。公司自上市以来每年分红，累计 3 年分红 1.44 亿。

在产能投资规划方面：公司上半年为应对已有定点项目的量产扩建产能，在慈溪购买了 84.0315 亩土地建设扩产。详见已披露公告

在公司偿债能力上，报告期内，公司资产负债率为 20.36%。我们也在积极寻找外部产业链上合适的机会，较好的客户资源和付款周期带来的经营性现金流和融资能力将为外延式增长提供现金流保障。

四、张忠良董事长、张红曼董事会秘书与诸位投资者代表作以下问答：

问题 1、松下未来不一定会跑得过宁德时代，如何看待国内市场开拓？

回答：

我们与松下已合作二十余年，双方已建立长期信赖、深度合作的战略伙伴关系。并得益于与松下同步研发的技术能力积累，也促使我们更快切入到国内三电领域头部企业的合作机会。目前，我们与国内三电领域头部企业也已在建立合作关系。

公司以同步研发的技术积累，选择高附加值高压连接相关产品为核心，以国内国际双循环市场做为长期战略。

同时充分发挥长期在生产工艺、经营效率、成本管控、柔性生产以及产能扩张等方面积累的优势，从战略上将更多资源聚焦到新能源汽车三电领域的技术团队、研发能力及市场拓展的投入上，以保证更好的毛利水平。

问题 2、下半年智能终端的展望？

回答：

目前智能终端在手订单充足，但受全球新冠肺炎疫情及缺芯因素影响，上半年交付有所延迟。希望下半年外部环境因素缓解，确保正常交付。

问题 3、汽车缺芯，对 3 季度汽车业务是否会有影响？

问答：按订单来看，目前无影响。

问题 4：汽车电子毛利率上升主要原因？

公司汽车电子及新能源汽车产品主要是 PDU/BDU、DCDC 等高附加值的关键零组件，汽车领域主要客户包括博世、海拉、日立等国际头部企业。

毛利率提升，一方面是产品合格率提高，产能释放后优势显现；另一方面自动化设备自制率提高；

报告期内，原材料（尤其是铜材）价格上涨，按前期披露，公司于 2019 年与松下签订项目定点，原材料价格波动在约定范围的，我们双方共同承担影响。

问题 5：请问公司未来产能的释放情况？

问答：

关于东莞新建工厂预计 9 月份封顶，计划目标在 2021 年底工程竣工，以期在 2022 年上半年尽快达到投产状态。

公司在慈溪高新区的投建项目，截至目前公司已竞拍取得项目一期地块的国有建设用地使用权，并按照当地相关政府部门要求，正在推进办理项目建设报批手续等实施工作。期间也在补充产能调节方案。

海外工厂，目前已开始上量，希望下半年疫情等外部因素有所控制，确保产能持续释放。

以上内容未涉及内幕信息。

附件清单(如有)	
日期	2021年8月31日