

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：2022-028

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 checked="" 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	11月8日 13:40-15:00 开源证券 刘翔、盛晓君 格创资产 任石鹞 国道基金 周楠 AP资产 郑兆君 鑫巢资本 柳文渊 碧云资本 徐惠琳 平安资管 马继愈 国海资管 谢龙 华宝证券 王合绪 东方财富证券 夏嘉鑫 东方财富证券 肖维梅 公司接待人员： 董事会秘书/副总经理 张红曼女士
时间	11月8日
地点	上海市浦东新区世纪大道8号国金中心一期汇丰银行大楼15

	层 wework
形式	口头
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司简要介绍：</p> <p>兴瑞科技成立于 2001 年，产品主要为电子连接器、结构件、镶嵌注塑件等产品的制造与研发，广泛应用于智能终端、汽车电子及新能源汽车电装系统等领域。</p> <p>公司汽车电子领域的客户主要包括松下、博世、阿尔卑斯等国际公司及国内新能源电装头部企业。家庭智能终端领域的客户主要包括特艺（Vantiva）、康普（Commscope）、萨基姆（Sagemcom）等头部企业。</p> <p>公司深耕精密模具和精密零部件制造领域 20 余年，具备包括与客户同步研发、模具设计与制造、冲压、注塑、表面处理、自动化组装在内的全制程综合能力。依托长年积累的制造工艺、自动化开发和生产能力、工业互联信息管理系统、质量品质保障体系、阿米巴和精益生产管理体系。在下游终端产品形态不断更新迭代的环境下，凭借扎实的模具技术和一站式的精密制造能快速响应客户需求，提供不同批量、不同价值、不同交期要求的高品质定制产品服务。</p> <p>报告期内，面对国内外多地疫情反复、地缘政治风险及经济衰退担忧等各种外部环境，公司仍实现营业收入 12.65 亿元，同比增长 40.41%；实现归母净利润 1.44 亿元，同比增长 61.50%；实现扣非净利润 1.50 亿元，同比增长 83.95%，整体 Q2、Q3 持续保持环比增长。</p> <p>第三季度，公司实现营业收入 5.10 亿元，同比增长 60.62%，公司营收三个季度同比、环比均逐季增长；实现归母净利润 6,636 万元，同比增长 155.02%，环比二季度增长 53.46%；实现扣非净利润 6,929 万元，同比增长 193.03%。公司净利润连续三个季度实现环比增长，二季度净利润创历史新高后，三季度仍继续创出新高。</p>

报告期内，公司陆续获得电装头部企业的项目定点并通过其向更多新车型提供产品，随着定点车型产量逐步实现扩大，新能源汽车业务收入实现有序增长。

报告期内，公司智能终端业务占营收收入比重 40%-50%；汽车电子及新能源汽车业务占营业收入比重 30%-40%，其中新能源汽车业务占比超 50%以上。

产能方面，公司海内外六大建设生产基地的产能布局有序落地。东莞新工厂于今年 6 月正式竣工验收，三季度已完成搬迁及试生产工作，目前已顺利生产；慈溪新能源汽车零部件产业基地的总投资额由 39,293.44 万元调增至 66,259.95 万元，于 2022 年 7 月 3 日完成奠基仪式并正式开工，目前已在地基建设阶段，项目预计于 2024 年上半年投产。

公司以“追求全体员工物质与精神两方面幸福的同时，为人类和社会的进步与发展做出贡献”为使命。以“员工幸福和客户感动”作为长期的经营理念，致力成为一家健康发展，永续经营，挑战高目标、实现高收益的幸福企业，以回报兴瑞科技全体股东和社会。

二、产品介绍

三、互动问答：

问题 1：请介绍下汽车电子业务的增长驱动力？

公司全力聚焦新能源汽车电装系列领域，在产品线拓展方面，得益于与松下、博世等头部客户长年深度合作所积累的从研发到量产的制造能力、生产工艺、经营效率、成本管控、自动化开发、产能扩张等综合优势，公司汽车电子产品线已从传统汽车零部件向新能源汽车电池周边零组件及电控周边零组件方向拓展，并成功定点如传感器等智能化相关领域产品。

报告期内，公司持续深化与全球新能源汽车电装领域优质

客户的战略合作关系，实现对松下、博世等优质老客户销售量的提升和在电装领域的产品合作机会。同时开拓和筛选与国内头部电控企业及新势力车企等优质客户的定点推进。

问题 2：请介绍下智能终端业务的增长驱动力？

公司智能终端业务在手订单充足。报告期前期，智能终端业务仍受限海外疫情反复和芯片供需关系等外部环境影响。随着 Q2 芯片短缺影响逐步缓解，公司借助长年积累的供应链优势，智能终端业务逐步恢复交付。

公司聚焦智能终端业务领域，报告期内，已建立北美市场联络中心，聚焦北美市场开拓与客户深挖。同时以机构组件为核心，顺应智能终端产业链向东南亚转移与整合趋势，公司在越南、印尼布局的产能规划，来配合智能终端头部客户长期合作的产能调配能力和条件。并结合在功能结构件方面的制造优势，公司深耕智能机顶盒、网通网关向智能安防、智能电表、智能音箱等方向拓展，并逐步实现单功能结构组件产品向结构模组件方向发展，助力业务的增长。

问题 3：公司今年业绩每季度持续增长的原因？

确实今年从一季度的俄乌战争、二季度以来上海疫情、经济下滑等外部环境的重大影响，公司也是受到一定程度的经营压力，外部环境的不确定性对公司应对能力提出更为严峻的考验。公司一方面基于国际大客户长年合作的信赖和境内外产能调配及供应链管理优势，另一方面管理层应对外部环境变化时长年积累的快速响应能力，确保客户订单的有序交付。同时公司今年部份新老产品结构迭代优化、新能源汽车产品随着逐步量产合格率和占比提升、原材料价格压力有所缓解、内部改善持续有效等实现业绩持续增长。

	<p>问题 4：请介绍下公司阿米巴经营管理情况？</p> <p>提高心性、拓展经营，公司持续践行“家文化”和“阿米巴经营”管理体系相结合。自 2015 年启动“阿米巴经营”管理体系以来，“阿米巴单元”持续创造价值，课题覆盖效率提升、品质提升、工艺创新、技术突破、成本降低等各方面，逐年实现单位时间附加价值的提升。同时公司不断积累构建从数字化经营走向经营的数字化的体系建设，加强成本管控意识、提高运营效率、夯实公司健康发展的综合运营管理能力。</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息的说明</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>