

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：2023-024

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	11月30日 15:00-16:00 电话会议 信达澳亚基金 吴清宇 12月1日 13:30-14:30 电话会议 长城证券 邹兰兰/周剑/陈新/苏雅萍 安信证券 金晓溪 信达澳亚基金 冯明远 摩根华鑫 雷志勇 东阳资管 陆政统/黄润祥 广发基金 吴晓钢 天弘基金 张磊 中信保诚 孙舒禹 融通基金 陈甲钺 东方基金 李金龙 博时基金 李帅 汇添富基金 何彪 嘉实基金 马丁 国海富兰克林 王倩蓉 华泰保兴 池嘉莹

	<p>公司接待人员： 董事会秘书/副总经理 张红曼女士</p>
时间	11月30日、12月1日
地点	慈溪市芦庵公路1511号
形式	口头
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司介绍</p> <p>兴瑞科技成立于2001年，2018年9月在深交所上市。产品主要应用于智能终端、汽车电子及新能源汽车电装系统等领域。</p> <p>2023年前三季度，公司实现营业收入148,675.85万元，同比增长17.51%，归属于上市公司股东的净利润18,991.64万元，同比增长32.24%，实现稳健增长。</p> <p>2023年第三季度，公司实现营业收入5.19亿，归属于上市公司股东的净利润7,424万元，净利润率实现14.27%，创上市以来同期单季新高。还原汇兑损益同比影响，第三季度归母净利润同比增速达50%以上。</p> <p>其他财务指标方面：报告期内，公司实现加权平均净资产收益率14.15%，同时公司经营活动产生的现金流量净额2.75亿元，同比增长256.23%，毛利方面，随着产品结构的逐步调整、量产交付以及公司阿米巴管理模式效应，毛利率实现26.57%，同比去年增加1.88%。公司经营质量持续走强。</p> <p>产品线方面：2023年前三季度，汽车电子及新能源汽车业务占营业收入比例达48%以上，同比增长70%，其中新能源汽车业务占汽车电子比例达70%以上，并实现翻倍增长。</p> <p>二、互动问答</p> <p>1、公司智能终端主要产品情况？</p> <p>在智能终端领域，公司产品已从智能机顶盒、网通网关组件系列逐步拓展到智能安防、智能电表组件系列。</p>

2、公司新能源汽车国内客户拓展情况？

报告期内，公司凭借BDU/BMU等镶嵌注塑产品在多品牌的高端首款车型上从0到1的技术实现，及从1-100的量产交付过程中QCDS（品质、成本、交付、服务）的能力背书，公司陆续获得中车时代及国内电装头部企业的认可和项目定点，并通过其向国内更多新车型提供产品，新能源汽车零部件生产业务所覆盖的终端车型逐步增加。

3、新能源终端车型降价对公司的影响？

今年终端车型价格持续下行，车企对降本需求日趋迫切。而集成式镶嵌模组件有利于减少整车生产过程中需要总装的零件数量，优化汽车内部的空间布局 and 有效利用空间，降低综合成本。新能源汽车零部件向集成化发展的趋势已凸显，公司在国际头部客户第一代电车镶嵌集成件的研发能力、技术实现和量产经验，能更好地为下游客户提供更为安全、经济、高效的整体化解决方案。

4、公司新能源汽车镶嵌注塑产品的核心能力？

镶嵌注塑不仅是注塑单工艺，需同时结合冲压、注塑、自动化等多工艺的融合。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、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，为不同客户提供不同批量、不同价值、不同交期要求的高品质定制产品服务。

	<p style="text-align: center;">5、公司产能规划情况？</p> <p>报告期内，公司海内外六大建设生产基地的产能布局正在稳步扩张。公司新能源汽车零部件产业基地于 2023 年 4 月 9 日已完成主体结构封顶，同步启动智能工厂的设计，有望在原产能规划的基础上再增加 40-50%的空间，本项目预计于 2024 年上半年投产，目前已启动部分新设备搬迁工作。</p> <p>除现有和建设中的产能外，公司紧跟客户全球发展规划需求，积极考察除东南亚外的市场和产能布局规划，加强海外工厂在市场、技术、运营管理、交付等方面的能力。</p> <p style="text-align: center;">6、公司未来国内客户的发展战略？</p> <p>公司长期深耕全球大客户战略，始终追求以高附加值相关产品为核心，深耕国内国际双循环市场为长期战略。</p> <p>公司将充分发挥与国际头部客户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，快速复制到国内客户的拓展上，并已成功获得中车时代及国内电装头部企业的定点认可。</p> <p>同时，随着国内车企出海、全球头部零部件供应商和车企与国内车企深度战略合作/合资新模式的发展，公司将充分发挥国际头部客户合作的优势、海外工厂管理经验及客户协同等多方面积累的经验，快速响应，加强市场开拓及产能布局规划，更好的获得国际国内市场的融合与份额。</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>

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）	无
----------------------------------	---