

证券代码：002676

证券简称：顺威股份

## 广东顺威精密塑料股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-006

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）
参与单位名称及人员姓名	国投证券 李奕臻、陈伟浩；西部利得基金 朱清乐；广银理财 王光源；鑫元基金 王雅轩；泰信基金 梁剑；富德生命人寿 张毅轩；深圳前海华杉投资管理有限公司 田星；深圳前海云溪基金管理有限公司 李志勇
时间	2024年10月29日（周二）下午15:00~15:50
地点	进门财经路演平台
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书：蒋卫龙先生 证券事务代表：霍翠欣女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次交流中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、市场关注以旧换新，在政策刺激下，我们看到空调终端销售较好，那么公司的塑料空调风叶订单是否有明显增加？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！2024年前三季度，中国家用空调内销市场在“以旧换新”等政策推动下，实现稳健发展。同时，国外空调市场需求增加，进一步带动了出口增长，为家用空调行业规模持续增长提供强大支撑。受益于整个环境的变化，公司2024年前三季度的塑料空调风叶业务收入有所增加。感谢您对公司的关注和支持！</p>

**2、公司是否会担忧海外关税问题？若海外新增关税，公司如何应对？**

尊敬的投资者，您好！公司作为空调部件的供应商，受海外关税的直接影响较小。其次公司在泰国、墨西哥等建有生产基地，如后续遇到海外关税问题，公司将考虑扩大海外基地的生产规模，应对关税增加带来的挑战。感谢您对公司的关注和支持！

**3、公司收购江苏骏伟是基于什么战略布局，后续如何整合？**

尊敬的投资者，您好！江苏骏伟深耕汽车门锁精密注塑领域 20 年，是国内汽车电子门锁细分领域的龙头企业，向全球核心汽车一级供应商提供高端、复杂和精密的汽车电子系统及零部件，产品覆盖高端汽车电子门锁系统、汽车电子电控系统、汽车座椅系统等。

江苏骏伟的汽车电子门锁等主营业务与公司在精密注塑、模具设计与生产、工艺技术等方面具有较大的关联性。同时，江苏骏伟具有较高的技术研发水平、优质的产品和客户结构、良好的行业发展前景，符合公司战略发展需要。

未来，公司将借助江苏骏伟在汽车领域多年的行业经验和客户资源，补齐自身在汽车零部件领域，尤其是新能源汽车电子赛道的短板，升级汽车零部件的研发实力并提升品牌影响力，增强公司的业务规模和盈利能力。目前，公司与江苏骏伟的整合正在有序推进当中。感谢您对公司的关注和支持！

**4、公司三季度应收账款有 12 亿，主要是哪些客户？账期如何？**

尊敬的投资者，您好！公司主营业务是向空调整机厂商提供塑料空调风叶产品。根据空调行业特性，前三季度为空调产品销售旺季，且公司与各大空调厂商存在一定账期，导致公司应收账款增加。由于公司与客户间合作关系良好，且各大空调客户信用良好，不会对公司财务状况造成较大影响。据悉，四

季度期间，应收账款会相继到账，应收账款金额会大幅下降。  
感谢您对公司的关注和支持！

**5、长期来看，公司如何看待汽车零部件业务增长前景？  
目前与哪些客户建立了合作关系？最大的客户有哪几家？**

尊敬的投资者，您好！随着全球汽车行业向电动化、智能化和轻量化方向发展，对高性能、高可靠性的汽车零部件需求持续上升。长期来看，汽车零部件行业前景还是较乐观的。

公司目前汽车零部件业务既包括尼得科（NIDEC）、凯毅德（KIEKERT）、恩坦华（INTEVA）、麦格纳（MAGNA）、安波福（APTIV）、博格华纳（BORGWARNER）等汽车零部件一级供应商，也包括奇瑞、广汽、比亚迪等汽车主机厂客户。  
感谢您对公司的关注和支持！

**6、公司塑料空调风叶下游客户主要有哪些？在全市场及头部客户的市占率如何？**

尊敬的投资者，您好！公司塑料空调风叶的主要客户包括美的、TCL、海信、奥克斯、海尔等国内空调生产商，以及松下、三星等国外空调生产商。公司作为家用空调风叶领域龙头企业，在国内外空调风叶市场具有较高市场占有率。感谢您对公司的关注和支持！

**7、公司在与下游白电企业商定订单的周期是多长？**

尊敬的投资者，您好！国内外主要家电企业通常会采用年度招标的方式，进行零部件集体采购。此外，还采用临时招标及共同合作研发等方式，公司与家电企业合作主要包含以上方式。感谢您对公司的关注和支持！

**8、若上游原材料价格上涨，公司是否可以下游白电企业转移部分成本压力？**

尊敬的投资者，您好！公司主要产品原材料成本占比较高，为了规避原材料价格波动带来的风险，主要采取三方面的措施，一是公司与空调厂商客户建立产品价格与原材料价格的联

	<p>动机制，转移成本压力；二是公司通过研判原材料未来价格波动，采取针对性采购策略；三是提升工艺水平，降低原材料的使用和成本。同时，公司积极开展商品套期保值业务，对冲原材料波动带来的风险。感谢您对公司的关注和支持！</p> <p><b>9、公司是否有海外产能布局？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司的海外业务主要集中在泰国春武里和墨西哥克雷塔罗两个生产基地，同时也存在国内生产基地向海外出口产品的情况。感谢您对公司的关注和支持！</p> <p><b>10、今年以来公司工程塑料业务增长比较快，请问增长的驱动力是什么？后续业务的成长性如何？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！近年来，公司加大了工程塑料产品外销的力度，积极开展工程塑料销售工作，相继在家电、汽车及3C产品领域取得了较好的进展。未来公司工程塑料业务有望能进一步稳健增长。感谢您对公司的关注和支持！</p> <p><b>11、公司的整体净利率水平比较低，后续公司净利率如何提升？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司将通过生产和管理效率的提升、提供更具竞争力的产品、降低综合管理费用以及调整公司业务结构等多种措施来提升公司净利率。感谢您对公司的关注和支持！</p> <p><b>12、以旧换新鼓励消费者购买高能效空调，这对公司零部件均价是否有拉动作用？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！“以旧换新”政策对公司塑料空调风叶产品的销售量有所提升，但单价并未明显上涨。感谢您对公司的关注和支持！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及。</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。
----------------------------------	----