

证券代码：300953

证券简称：震裕科技

债券代码：123228

债券简称：震裕转债

宁波震裕科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	招商证券、财通证券、光大证券、国金证券、浙商证券、长江证券、西部证券、太平洋证券、川财证券、中泰证券、华西证券、中信建投证券、东吴证券、国泰君安证券、华鑫证券、中德证券、信达证券、海通证券、山西证券、中银国际证券、中金公司、长信基金、嘉合基金、盈峰资本等 70 家机构和个人投资者参加本次电话会议。
时间	2024 年 8 月 29 日上午 10:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 财务总监 蒋震林先生 董事兼副总经理 蒋宁先生 董事兼副总经理 锂电事业部总经理 张刚林先生 模具事业部总经理 周茂伟先生 电机铁芯事业部总经理 石浩栋先生 财务管理中心 刘赛萍女士 董事会办公室 彭勇泉先生

投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动的主要内容如下：</p> <h3>一、上半年公司经营情况介绍</h3> <p>震裕科技是专业从事精密级进冲压模具及下游精密结构件的研发、设计、生产和销售的高新技术企业。公司拥有丰富的精密级进冲压模具开发经验和完整的制造体系，以精密级进冲压模具的设计开发为核心，为全球范围内的家用电器制造商及汽车、工业工控制造商等提供定制化的精密级进冲压模具。同时，公司以自身设计开发的冲压模具为基础，向客户提供精密结构件产品，目前有电机铁芯和动力电池结构件产品，广泛应用于家电、新能源锂电池、汽车、工业工控等行业领域，逐渐形成了“一体两翼四维”的发展战略格局。</p> <p>2024年上半年公司实现营业收入313,297.74万元，比上年同期增长30.64%；实现归属于母公司股东的净利润13,172.00万元，比上年同期增长276.35%；实现扣非归母净利润11,986.8万元，比上年同期增长425.67%。</p> <p>公司报告期内净利润同比大幅增长的主要原因为：公司经营计划有序开展，销售订单持续增长，同时公司加大技术研发与创新，提升生产自动化水平，并通过降本增效，促进公司整体经济效益提升。公司三个业务经营情况如下：</p> <h4>1、模具业务</h4> <p>公司作为新能源车驱动电机铁芯模具龙头，占比持续提升，海外市场出口提升，北美、欧洲及日韩等市场全面替代。报告期内模具业务在保持较高毛利的基础上收入呈现快速增长。模具事业部上半年营业收入同比增加</p> <h4>2、电机铁芯</h4> <p>事业部加强运营管理，优化生产工艺，尽可能减少用人成本；降低对单一大客户依赖的风险，开拓其他优质客户并大幅提升出货量；利用集团模具的技术优势，着重新工艺路线的研发及市场推广，与客户合作提高胶粘铁芯工艺市占率。报告期内电机铁芯业务营业收入基本持平，但盈利能力保持一定增长。</p> <h4>3、锂电池结构件业务</h4>
---------------	--

生产流程不断完善，自动化产线持续升级，全面铺开视觉检测，事业部加强运营管理，大幅降低用人成本的同时逐步提升产品良品率，在新产品开发上刀片电池顺利投产。报告期内锂电池结构件业务营业收入快速增长，毛利相应有所回升。

2024 年下半年工作计划：

1、持续提升管理水平、深入挖潜，提高现有业务自动化生产及检测能力，持续降低用人成本，合理提升盈利能力。

2、服务好现有广大客户基础上，不断开拓新客户，增加客户群体。

3、利用集团公司核心技术优势，开发新产品、挖掘新场景应用并开拓相应新客户。

二、互动环节：

Q：公司上半年业绩改善的主要驱动因素是什么？

A：公司经营计划有序开展，销售订单持续增长，同时公司加大技术研发与创新，提升生产自动化水平，并通过降本增效，促进公司整体经济效益提升。公司旗下三个事业部在 2024 年上半年年盈利水平均有不通过程度提升。

模具事业部实现营业收入超 2 亿元，同比增长高达 37%左右，毛利率略有下降，但稳定在 55%+，同时 2024 年 Q2 单季度毛利环比 Q1 大幅提升约 7%。

铁芯事业部实现营业收入 7.35 亿基本持平，实际出货量同比增加 30%，主要原材料跌价约 35%，铁芯事业部在上半年降低大客户依赖的风险，大力开拓其他客户，其他客户销售占比较大提升；受降价和折旧增加的影响，毛利 16%，同比略有下降，但产线自动化率的提升带来的人力成本下降，盈利能力仍保持一定提升，同时 Q2 单季度毛利环比 Q1 大幅提升约 4.8%；

锂电池结构件实现营业收入 17.54 亿元，同比大幅增长超过 40%，良率提升带来毛利同比增加 1.63%，同时 Q2 单季度毛利环比 Q1 大幅提升约 4.23%。

综上，公司 2024 年上半年综合毛利基本与 2023 年同期持平（14.3%左右），但营业收入增长超过 30%，公司盈利能力增强。另外从单季度来看，2024 年 Q2 环比 Q1 营业收入超过 17%，综合毛利率提升 3.21%，单季度盈利能力大幅提高，公司有理由相信，公司盈利能力正步入良性循环。

Q：公司模具业务毛利润较高的趋势是否能够维持？

A：模具事业部着重于模具制成工艺提升并结合数字化赋能，计划新建一流模具自动化生产车间，进一步巩固精密级进冲压模具的龙头地位，加强成本及交期优势，拓展新兴应用领域、提高国产化替代的比率，并为公司精密结构件产品提高竞争力保驾护航。力争未来几年将点胶模具市场份额做到 50%以上。

Q：公司电机铁芯业务毛利同比下降的原因？粘胶工艺收入占比？毛利率及客户开发情况？

A：铁芯毛利同比略有下降主要因为在产品价格商务降价以及折旧增加，苏州范斯特毛利率在行业内仍保持较高水平，相信今后随着高毛利点胶工艺铁芯出货量增长，铁芯毛利还会逐渐提升。

Q：公司对未来电机铁芯业务的重点方向？

A：公司依托精密级进冲压模具形成的优势，在国内首创模内点胶工艺、开发出胶粘电机铁芯产品，随着更多优质客户对胶粘铁芯工艺的认可，新定点的项目能够顺利启动将会显著提升电机铁芯产品未来盈利能力。

高端汽车车型需要匹配高效率、高稳定性和成本可控的高品质电机产品，进而需要更高效、高密度、高性能的精密冲压铁芯。公司 2018 年开始研发铁芯粘胶技术，2022 年推出第二代，2023 年第三代以满足汽车高端市场需求。

通过点胶工艺可以使电机铁芯损耗减少，饱和磁感应强度更高，能够在同样体积下提供更高的磁通密度，电机的体积可以做的更小，材料可以使用的更少、电机的整体成本更低采用粘胶工艺可以实现

在模具里成型，产品的尺寸精度更高、叠压系数更优，片与片之间无缝隙，电机刚度更好，不容易激发定子与机壳的共振，抑制噪音，从而提升电机的 NVH。

目前胶粘铁芯供货给多家知名汽车厂商，随着合作的持续推进，以及多家知名汽车厂商新项目的推进，业务量预计未来会持续快速增长。

伴随人工智能、低空经济产业等新兴产业的革命式发展趋势，将会为相关执行机构精密零部件及驱动电机带来全新的发展机遇，公司依托精密级进冲压模具及电机铁芯领域的精密加工技术及工艺，积极布局人形机器人及电动垂直起降器等领域，配合好现有客户结合开发新客户做好新产品的研发送样及小批量生产工作，满足其对高精度和高稳定性的要求。

Q：锂电池结构件业务盈利改善的主要原因？

A：公司锂电池结构件业务盈利改善主要原因系：①公司生产效率不断提升，生产成本得到大幅下降。随着企业生产流程的管理水平的提升以及六面外观检、五代线、六代线等新自动化产线的逐渐覆盖，公司产品良率将不断提升，人均产出大幅提高，成本持续降低。②公司大力拓展其他头部动力电池客户，不断加大动力和储能双领域的国内外市场开拓力度，寻求更广泛的市场机会。随着客户结构、产品结构的不断优化，大批量项目的导入能够进一步提升公司的盈利水平。

Q：公司锂电池结构件未来发展的趋势？

A：在现有锂电池结构件成熟产品基础上，紧跟锂电池产品迭代研发新产品以满足市场的需求，公司总结锂电池结构件产线升级换代的成功经验，克服了新产品前期所面临的技术壁垒及工艺路线障碍，研发成功短型刀片电池和 4680 大圆柱电池的高效产线，并做好新产品客户开拓工作，同时大力开发储能产品客户。后期如果相关产品能够伴随市场需求成功放量，将会成为公司新的利润增长点。同时还会紧跟固态电池发展的趋势。做好相关技术及客户储备。

Q: 针对动力电池结构件下半年降价，公司有何应对举措？

A: 新能源汽车和动力锂电池市场成熟，动力电池厂商对供应链的每年都有降本需求，对于成熟量产的电池结构件产品，历年均有不同幅度的降价，对于新研发量产的电池结构件产品，具有一定的价格优势，今年只是延续了往年的降价惯例。大客户作为动力电池龙头企业，议价能力较高，通常情况下其订单毛利率水平不高，但大客户基于其产品质量稳定考虑且其采取客户供应商共存策略，公司认为其未来降价幅度是有限的。

公司多举措应对降价，有能力将降价因素对公司盈利的影响控制在一个合理的范围：

(1) 公司生产效率的不断提升，生产成本将得到大幅下降。

公司自动化线覆盖率不断提升，预计 2024 年下半年五代线标准人力降低至 4 人/线/班，预计 2024 年三季度末六面检开线覆盖率达到 90%，预计 2024 年下半年六面检开线覆盖率达到 100%，2024 年上半年锂电池精密结构件单位人工成本已经有大幅度下降，预计 2024 年下半年锂电池精密结构件单位人工成本将较上半年进一步下降 10% 以上。新建设生产基地陆续量产，规模效益逐渐体现。

新技术的投入以及生产流程的不断完善，产品良率不断提升。随着企业生产流程的管理水平的提升以及六面外观检、五代线、六代线等新自动化产线的逐渐覆盖，公司产品良率将不断提升，成本持续降低，预计 2024 年公司顶盖良品率较 2023 年大幅提升。

(2) 公司自 2023 年依赖将战略重心放在大力拓展其他头部动力电池客户上，不断加大动力和储能双领域的国内外市场开拓力度，寻求更广泛的市场机会。其他头部动力电池企业占比提升，一方面可以降低对大客户的依赖程度，避免依赖程度过高导致的议价权转移。另一方面通常新项目比老项目产品毛利高，随着客户结构、产品结构的不断优化，大批量新项目的导入能够进一步提升公司的盈利水平。且公司前期投入了大量柔性化产线，可以低成本实现将一些毛

利较低的产品产线快速改造成毛利较高的产品产线，整体提高公司动力电池结构件净利率水平。

Q：公司预计 2024 年其他头部动力电池厂商占结构件销售收入的变化趋势是怎样的？

A：公司自 2023 年开始大力拓展其他头部动力电池客户，其他头部动力电池企业占比持续提升，2024 年一季度末其他头部电池企业占比达到 27%，预计到 2024 年三季度末其他头部电池企业占比达到 30%。

Q：公司其他头部动力电池厂商扩展情况是怎样的？亿纬锂能、海辰储能和公司的未来合作情况是怎样的？

A：公司在动力和储能领域方面双方均建立了深度合作，市场不断成长，公司也一直贯彻以客户为本，同舟共赢的原则，在动力和储能以及新产品领域实现更大的合作突破。

亿纬锂能方面公司目前为其结构件份额前三供应商，份额约为 20% 左右，随着下半年深度战略合作的落地，预计下半年会实现 30%-40% 的份额。

海辰储能近期公司实现顶盖业务份额的快速提升，预计下半年实现顶盖占其 50% 左右份额，壳体占其 80% 左右份额。

Q：请问公司预计三季度四季度的排产及出货情况如何？

A：公司目前整体排产情况良好，三四季度为动力电池结构件行业的销售旺季，根据目前客户可支持订单情况，客户采购目标在提升，预计第三季度、第四季度排产环比呈增长态势。

Q：公司海外工厂的进展情况如何？未来是否有增长预期？

A：公司计划投资总额 7,200 万欧元在塞尔维亚投资建设新能源电机铁芯精密结构件欧洲生产基地。目前欧洲工厂已经获取多个欧洲主机厂意向订单，公司正在加速建设欧洲工厂，预计 2025 上半年实现量产。海外市场将是未来发展的潜力市场，公司积极布局海外市场，实现公司业务全球发展。

Q：对于股权激励设定的目标有多少把握去实现？

	<p>A: 本次激励计划业绩考核目标的设定充分考虑了公司现状、未来战略以及外部环境等因素，参考市场上股权激励常规定价模式，有助于实现激励计划的激励效果；公司股权激励计划相关指标设置客观公正、清晰透明，业绩考核体系具有全面性、综合性及可操作性。关于股权激励设定的目标，公司全体人员都会努力去完成相关的业绩考核指标，公司对实现股权激励计划的业绩目标有信心。</p> <p>Q: 公司全年的业绩展望？未来业绩预期？</p> <p>A: 公司 2024 年 6 月底披露股权激励草案，设定了未来三年的收入及利润目标，公司全体员工力争实现股权激励最高目标值。从当前市场趋势来看，公司下游客户市场需求充足，公司通过持续优化产品结构、积极拓展市场、调整客户结构等措施不断提升核心竞争力和盈利能力。公司对总体的经营有信心，也会全力以赴，预计未来公司盈利能力大幅增长。</p> <p>Q: 公司可转债转股价格后面会修正么？</p> <p>A: 虽然近期可转债二级市场出现较大的波动，公司始终对资本市场、国内经济以及公司的业绩改善充满信心，随着公司盈利能力的逐步改善，公司相信可转债二级市场的价格会逐步修复。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 8 月 29 日