

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：2024-015

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	9月2日 09:30-11:00 东玛私募 杨麒民 溢锋基金 柯孔一 浩越资产 何海强 新程光远资产 李宇新 宏阳投资 史骁慧、翁晨晨 象树资产 相迎、胡宇桥 猎户星投研 梁挺 新发展实业 高威 安永华明会计师事务所 林海龙、徐燕文 必达控股集团 韩贞殷、王兴博 南华期货股份 蔡荣建 舟山世豪大酒店 戴六同 杭州瑞祥资产 余斌 中国证券报 陈一良 舟山市恒宇新能源 杨剑飞	

	<p>钟斌华、周仕刚等</p> <p>东北证券浙江分公司 杨德胜、范霄桐、吴万杨</p> <p>东北证券宁波江安路营业部 潘荣新、郑国清、牛桂君、沈倩倩</p> <p>公司接待人员： 董事会秘书/副总经理 张红曼女士</p>
时间	9月2日
地点	慈溪市高新技术产业开发区开源路669号
形式	口头
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、展厅参观及公司介绍</b></p> <p>兴瑞科技是一家精密零组件制造及研发企业，产品涵盖电子连接器、结构件、镶嵌注塑件等，以创新研发与先进制造技术为核心，聚焦新能源汽车电装系统、智能终端领域，为行业高端客户提供定制化系统解决方案。</p> <p>创业初期，公司主要产品为电视机调谐器，公司专注深耕细分领域，籍于此与消费电子行业如松下、SONY、夏普、三星、ALPS、柯美等国际大客户建立了长期信赖的合作关系和业务拓展渠道，并于2006年在新加坡海外上市。</p> <p>期间公司充分把握全球互联网行业和家庭智能终端迅猛发展的时代机遇，利用调谐器零部件产品完整配套的先发优势，逐步进入了互联网/智能终端领域，主要产品为智能机顶盒、网通网关。</p> <p>同步公司进军汽车电子业务，期间凭借公司核心能力先后进入博世、海拉、长城等国际国内头部客户。2018年，公司把握住新能源汽车发展趋势，借助公司多年积累的同步研发、模具设计与制造、冲压、注塑、表面处理、组装等全制程综合能</p>

力，通过松下进入新能源汽车领域，为国际高端客户同步研发三电系统核心单元部件。

2021年至2023年期间，公司结合国家战略和新能源行业机遇，着力新能源汽车电装业务布局，利用现有国际客户资源及核心制造能力，快速有序开拓国际国内头部客户。

三年时间，公司实现终端客户单一产品到平台型产品的扩量；实现镶嵌技术在新能源汽车上从电池周边、电控周边到智能座舱等更多应用领域的产品和定点落地，拓宽公司产品矩阵布局；实现新能源汽车领域从松下单一客户快速拓展到日立安斯泰莫（Astemo）、尼得科（Nidec）、中车时代等更多头部品牌客户的定点，并通过其向国内、外更多新车型提供产品，新能源汽车零部件业务所覆盖的国际国内终端车型快速渗透。

报告期内，公司全力聚焦主营业务的交付和客户拓展，同步全力推进宁波慈溪新能源汽车零部件产业基地顺利投产；4月9日，公司启动苏州新能源汽车零部件扩产项目；7月4日，为落实海外汽车电子及服务器结构件业务的客户需求，公司公告拟在泰国设立子公司并投资建设生产基地。上半年海内外各生产基地布局规划基本落地。

同时基于公司未来三年规划和发展信心，报告期内公司回购公司股票4,048,500股，对175位公司骨干核心人员实施了员工持股激励计划，凝心聚力，助推公司长期可持续发展。

经营业绩方面：

报告期内，公司整体实现营业收入10.04亿元，同比增长3.71%，归属于上市公司股东的净利润1.48亿元，同比增长27.62%。公司连续九个季度实现营收和净利润同比正向增长。

同时，公司销售毛利率提升至28.16%，同比增加2.47%。销售净利率同比增加2.75%，达到14.67%。

## 二、互动交流

### 1、如何看待公司消费电子业务及未来发展方向？

报告期内，得益于数据服务器结构件业务的增速贡献，公司消费电子业务实现营收同比增速 25.44%。

对于服务器行业最新发展动态，公司密切关注，保持与客户动态沟通，积极探索新机会。

### 2、如何看待公司智能终端业务及未来发展方向？

报告期内，公司智能终端业务虽然受行业影响有同比下降，但新机种的模具开发数量同比剧增。未来，随着 AI 技术的迅速发展及智能化的加速普及，连接器、网络设备、算力设备、存储设备等为代表的基础类设备需求有望快速增长，新的智能终端硬件需求将成为市场未来增长点，公司将紧跟行业趋势，积极探索业务拓展新机会。

### 3、请介绍下公司汽车电子国内客户的开拓情况？

公司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、产能布局等综合优势，复制到国内客户的拓展上。报告期内，公司前期积累的国内终端车型陆续开始爬坡上量。

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，加强市场开拓更好的获得国际国内市场的融合与份额。

#### 4、请介绍下公司未来资本投资计划？

产能投资方面：截止目前，公司在六地的资本投入基本落地，同时苏州扩产项目及泰国工厂筹建工作有序投资推进中。

外延增长方面：公司也在积极寻找产业链上能在客户协同、技术协同、规模协同等促进增长的投资机会。

#### 5、请介绍下公司在海外建厂的主要考虑点？公司是如何建设海外工厂在地化管理的能力？

为就近服务客户需求和开拓目标客户，公司在持续深化越南、印尼工厂在地化管理基础上，拟在泰国投建新生产基地。

随着多地海外工厂建设投入，对公司跨国运营管理能力提出了更高要求。公司自 2010 年导入 SAP 系统以来，高度重视智能化信息管理系统打造，现已实现阿米巴经营系统、协同办公平台及 MES 等工业互联平台在企业管理中落地，并通过语言转换复制到海外工厂的运营和管理体系中，确保海外工厂日常运营顺畅，与总部的沟通与决策有效实施。

同时，精益生产与阿米巴管理模式跨工种多能手生产人员梯队建设，为海外工厂提供丰富人才库。公司始终践行人才兴企理念，尊重地域文化的多元性，通过鼓励外籍人员学习中文、国内外轮岗培训、年会等活动增加当地员工幸福感、成就感。

综上，企业文化与阿米巴经营、信息管理系统等深度融合，保证了经营策略的一惯性和战斗力的稳定输出，为新市场、新领域的拓展储备综合管理和复制能力。

	以上内容未涉及内幕信息。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息的说明
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