

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：2025-005

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 checked="" 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 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	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025年04月25日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 张忠良 总经理 陈松杰 董事会秘书 张红曼 财务总监 杨兆龙 独立董事 赵世君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。</p> <p>答：您好，2024年，汽车零部件行业向模块化、集成化和智能化方向发展愈发明显，应用规模化落地。根据GGII预测，2025年全球新能源车销量将超过2100万台。同时，在智能化趋势上，伴随着汽车产品科技化趋势的不断深化，智能驾驶、智能座舱与智能网联对算力的需求日益提升，智能电动汽车产业正逐步迈向算力驱动。以传感器/执行器等为代表的用电单元数量越来越多、用电功率越来越大，整车用电、抗电磁干扰及热管理需求越发强烈，汽车电子元件的集成化优势越发凸显，促使镶嵌注塑技术被越来越多的整车厂和零部件供应商所采用。公司产品从电池周边镶嵌注塑件到电控周边镶嵌注塑件扩展，再到智能驾驶方向产品陆续开发与定点渗透。</p>

在智能终端、消费电子业务领域，随着 5G、WiFi7、物联网和 AI 人工智能等技术向智能机顶盒、网通网关、智能安防、智能仪表等智能终端领域逐步升级，人工智能技术进步正加速驱动新的市场需求，全球智能终端市场规模从长期来看将保持增长态势。谢谢。

2、贵公司有PEEK材料的开发与应用吗？

答:您好，公司具备加工此材料产品的能力，同时已有部分产品开始涉及PEEK材料的应用。公司密切关注客户应用变化和行业技术发展动向，感谢您的关注。

3、美国发起的关税战，对公司2025年的业绩影响有多大？贵公司尽管在泰国和越南等建厂，是否会拖累公司的业绩？

答:公司直接出口美国营收占总营业收入比仅为1%左右。同时，公司与客户商定贸易方式，大部份以FOB等结算条件，进口关税均由进口商承担。另外，公司在印尼、越南、泰国等国家地区落实的产能建设，可以就近服务客户需求，灵活配合客户全球化生产布局。综合来看，此次美国关税调整目前对公司业务暂无直接影响。公司紧密关注关税政策变化，同时积极利用美元升值期间做好外汇结算，灵活调整生产和经营策略，以保障公司业务的稳定发展。

4、24年10月29日的互动中介绍，有关三季报业绩下降原因是新能源汽车受松下延迟交付影响，但智能终端业务环比增速为10~20%。可是24年财务年报中业绩下降的原因是由于智能终端业务下降。请解释一下为什么？四季度公司发生了什么大变化？

答:您好，三季度智能终端环比增长10-20%，整体下半年比上半年回暖。四季度主要受汽车客户结构调整短期有一定影响。

5、请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答:您好，2024年，公司整体实现营业收入19.02亿元，归属于上市公司股东的净利润2.29亿，加权平均净资产收益率14.74%。2025年第一季度，公司实现营业收入4.20亿元，归属于上市公司股东的净利润4,017万元，环比增速11%，企稳向好。谢谢！

6、能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

答：您好，本期行业公司定期报告尚未披露齐全，待5月初，公司会作详尽分析，谢谢您。

7、慈溪新基地24年二季度已投产，设计规模也比较大，为何公司24年度整体产能减少很多？是哪个子公司或基地产能严重减少？在此情况下，为何还需要不断增加新的生产基地？

答：您好，公司产能是按客户定点需求布局规划，2024年主要4季度受国际客户结构调整短期内有一定影响。但公司积极快速应对，一季度已企稳向好，利润环比增长11%，目前产能配置重点保障公司未来二年增长需要。请继续关注兴瑞科技的长期持续发展，谢谢您。

8、苏州扩产项目预计何时开始产能释放？

答：您好，苏州新能源汽车零部件扩产项目，目前刚完成主体结构封顶，预计2026年投产，谢谢！

9、关于回购股份事宜，张董提议回购价格不高于前三十个交易日均价的150%回购，公司公告回购价格不超过31元/股，回购金额6000万—120000万，并测算回购数量193万—387万，假如现价10元/股，按最小回购金额6000万/10=600万，股价低应该回购多一点，此时应为120000万/10=1200万。请问公司公告的这个回购测算数量是否严谨？投资者的感受是回购无诚意。请解释，谢谢！

答：您好，回购金额/价格最高上限=回购股数区间，实际按回购时的股价实施。谢谢

10、25年度公司的增长目标是多少？24年度员工持股计划的修订，有没有考虑25、26年度的行权条件能否达到？在此情况下，为何要启动25年度的员工持股计划？是不是为了降低行权条件而损害其他股东的权益？

答：您好，公司2025年业绩指引为营收/净利润为15%-40% 虽然2024年4季度受汽车客户结构调整有一定短期影响，但公司积极快速应对，一季度已经企稳向好，利润环比增长11%，公司对未来二年增长充满信心。请继续关注兴瑞科技的长期持续发展，谢谢您。

11、请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢

答:您好, 1、汽车电子方面: 报告期内, 虽然受到头部客户短期策略调整影响, 但仍实现收入10.41亿, 占营业收入比例54.75%, 同比3.61%保持正向增长。同时, 新能源汽车业务占汽车电子比例达80%以上, 同比增速超10%。在业务拓展方面, 公司依托长期积累的技术优势, 实现了产品应用领域的延伸: 从电池周边镶嵌注塑件向电控周边镶嵌注塑件延伸, 并在智能驾驶方向产品的开发与定点取得进展, 已于2025年第一季度成功切入激光雷达和毫米波雷达精密结构件领域。同时, 公司前期布局的鱼眼端子产品线已形成完整的产品矩阵, 目前已获得头部客户定点认可, 为未来规模化量产奠定基础。从客户拓展上, 公司第二批次定点客户(如日立、Nidec及国内电控领域头部企业)今年陆续爬坡量产。展望2025-2026年, 在前三年国际客户定点和国内部份主流车型产品渗透的基础上, 继续深耕国际客户, 加快国内市场拓展, 以精密嵌件成型技术为核心, 嵌入客户前期开发流程, 从三电系统零组件集成向更多、更高价值量场景的各式应用拓展。同时公司持续加大汽车电装模组研发和产品开发, 寻找协同标的和合作机会, 提升产品渗透能力和市场份额。

2、智能终端方面: 2024年实现营业收入4.41亿, 占营业收入比例23.17%。智能终端产品主要应用于智能机顶盒、网通网关、智能安防、智能电/气/水表等品类, 产品矩阵持续迭代。同时也已与头部客户及台资客户等建立了长期稳定的合作关系, 获得更多新品定点。公司2024年新机种的模具开发数量同比实现翻倍增长, 为未来智能终端业务增长奠定基础。

3、消费电子方面: 2024年实现营业收入1.27亿, 占营业收入比例6.66%, 同比增速12.25%。其中服务器业务占消费电子比例为30%-40%, 同比增速达60%以上。公司持续强化服务器结构件领域的核心优势和客户合作, 加大核心部件的研发与产能投入, 同时积极关注产业链优质标的, 通过技术合作或投资并购等多元化方式, 延伸能力边界。感谢您持续关注兴瑞科技的长期发展!

12、请问2025年利润比2024年增长15-40%, 有何具体实施方

案？如果完不成业绩计划，管理层有和奖惩制度？

答：您好，公司2025年业绩指引为销售/净利为15-40%。三大业务具体实施方面说明如下：

1、汽车电子方面：报告期内，虽然受到头部客户短期策略调整影响，但仍实现收入10.41亿，占营业收入比例54.75%，同比3.61%保持正向增长。同时，新能源汽车业务占汽车电子比例达80%以上，同比增速超10%。在业务拓展方面，公司依托长期积累的技术优势，实现了产品应用领域的延伸：从电池周边镶嵌注塑件向电控周边镶嵌注塑件延伸，并在智能驾驶方向产品的开发与定点取得进展，已于2025年第一季度成功切入激光雷达和毫米波雷达精密结构件领域。同时，公司前期布局的鱼眼端子产品线已形成完整的产品矩阵，目前已获得头部客户定点认可，为规模化量产奠定基础。从客户拓展上，公司第二批次定点客户（如日立、Nidec及国内电控领域头部企业）今年陆续爬坡量产。同步加快国内市场拓展，以精密嵌件成型技术为核心，嵌入客户前期开发流程，从三电系统零组件集成向更多、更高价值量场景的各式应用拓展。公司持续加大汽车电装模组研发和产品开发，寻找协同标的合作机会，提升产品渗透能力和市场份额。

2、智能终端方面：2024年实现营业收入4.41亿，占营业收入比例23.17%。智能终端产品主要应用于智能机顶盒、网通网关、智能安防、智能电/气/水表等品类，产品矩阵持续迭代。同时也已与头部客户及台资客户等建立了长期稳定的合作关系，获得更多新品定点。公司2024年新机种的模具开发数量同比实现翻倍增长，为今年智能终端业务增长奠定基础。

3、消费电子方面：2024年实现营业收入1.27亿，占营业收入比例6.66%，同比增速12.25%。其中服务器业务占消费电子比例为30%-40%，同比增速达60%以上。公司持续强化服务器结构件领域的核心优势和客户合作，加大核心部件的研发与产能投入，同时积极关注产业链优质标的，通过技术合作或投资并购等多元化方式，延伸能力边界。

4、在KPI方面：经营层相关部门均有具体的KPI考核指标，结合绩效评估，承担对应的奖惩。谢谢您

13、公司产品理论上能应用于几乎所有带电的领域，应用广泛。除新能源和消费电子领域外，公司正在或计划在哪些具有发展

	<p>前景的行业布局？比如，人形机器人、固态电池等行业。</p> <p>答:您好，除新能源和消费电子领域外，公司重点在关注机器人、算力服务器等领域，积极探寻相关外延式发展契机。具体项目进度，公司将按相关监管规定履行审议程序及信息披露义务，敬请关注后续相关公告。感谢您的关注。</p> <p>14、公司目前是否有正在谋划或推进的重组并购计划</p> <p>答:您好，公司重点在关注机器人、算力服务器等领域，积极探寻相关外延式发展契机。具体项目进度，公司将按相关监管规定履行审议程序及信息披露义务，敬请关注后续相关公告。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2025年04月25日</p>