

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：2024-007

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <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	博时基金 李帅 香港富达国际 王苗子 中邮理财 陶俊 深圳嘉石大岩资本 林楠 杭州汇升投资 刘炜 光大证券 李惟愚 开源证券 梁吉华、李琦 京晟投资(北京) 武雪原 汇丰晋信基金 李凡 上海呈瑞投资 刘青林 上海国赞私募基金 郭玉磊 上海方物私募基金 汪自兵 聚鸣投资 唐权喜 平安证券 李峰 上海君翼博星创业投资 汤仙君 浙商证券 王凌涛、梁艺 深圳市远望角投资 虞光 上海合道资产 严思宏 上海天猗投资 曹国军 银华基金 石磊

	首创证券 岳清慧
	淳厚基金 陈文
	上海展向资产 袁绍
	西部利得基金 邢毅哲
	鹏华基金 邓益萌
	太平基金 田发祥
	华西证券 马行川、傅欣璐
	海通证券 崔冰睿
	上海光大证券资产 胡守正、应超
	平安资产管理 周琳
	上海汇正 顾元中
	嘉实基金 彭民、王丹、谢泽林
	中海基金 俞忠华
	国寿安保基金 宋易潞
	杭州凯岩投资 姚玥
	鸿运私募基金管理(海南) 张丽青
	大家资产管理 徐博
	招商证券资产 吴彤
	平安银行 刘颖飞
	昊泽致远（北京）投资 王金帅
	上海东方证券资产 黄基力
	杭州循远投资 田超平
	广发证券(广东) 张晓雅
	上海福实管理咨询 路永光
	东吴证券 王润芝、李汗青
	东兴证券 张胡学
	广州市玄元投资 曾琳
	中航证券 向正富
	山东千泰私募投资基金 王朋超

淡水泉(北京)投资 任宇
国泰基金 高司民
东方财富证券 袁泽生、刘琦
宁波哲琪投资 徐名祥、李凯旋
东方基金 梁忻
中泰证券 余雨晴、孙浩然
国海富兰克林基金 王倩蓉
宁波三登投资管理 倪娜
TownSquareInvestment StevenZhang
国海证券 傅麒丞
兴业证券 刘培锐、李晓康
天风(上海)证券资产 邱天
万家基金 周实
金鹰基金 吴海峰
广东正圆私募基金 黄志豪
中国国际金融 查玉洁、温晗静、袁牧
IGWT Investment 投资公司 廖克铭
上海途灵资产 赵梓峰
信达证券 张弛
陆浦财富管理(上海) 唐泰凌
TSI 白楠
复星保德信人寿保险 李心宇
景顺长城基金 景顺长城
德邦证券 仇方君、张威震
东兴基金 周昊
山东国惠基金 梁铨
国泰君安证券 顾一格
上海信鱼私募基金 李霖
太平国发(苏州)资本 陈勇

北京中泽控股集团 刘军洁
深圳市尚诚资产管理 黄向前
上海申银万国证券研究所 戴文杰
摩根士丹利华鑫基金 李子扬
中信证券 於学鑫、梁楠
百川财富(北京)投资 唐琪
中原证券 邹臣
华泰证券 黄礼悦、宋亭亭
长安基金 刘嘉
杭州富贤企业 方嘉豪
国元证券 陈焯尧、刘乐
九泰基金 赵万隆
华安证券 李元晨
盛钧私募基金(湖北) 童胜
财通证券 黄梦龙
华安财保资产管理 李亚鑫
华福证券 葛立凯、魏征宇
北京诚昉投资 谢凯
西部证券 杜威
磐厚动量(上海)资本 孟庆锋
华兴证券 刘金羽
上海筌笠资产 颜敏浩
南方基金 吴凡
深圳市悦享资本 宋亚奇
浙商固收 陈婷婷
长江证券 邹兰兰
长信基金管理 李博华
天弘基金 张磊
国投证券 盛晓君

	<p>广州筠道私募 上海玖歌投资 光大保德信基金 中国人寿资产 广州睿融私募基金 招商证券 杨丹、赵琳、林君杰</p> <p>公司接待人员： 董事会秘书/副总经理 张红曼女士 财务总监 杨兆龙先生</p>
时间	2024年4月18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>一、公司介绍</p> <p>兴瑞科技成立于2001年。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</p>

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，公司整体实现营业收入 20.06 亿元，同比增长 13.51%，归属于上市公司股东的净利润 2.67 亿，同比增长 21.99%；2023 年第四季度实现归属于上市公司股东的净利润 7,711 万，再创上市以来单季度新高。同时，公司在报告期内连续实现二季度、三季度、四季度各季度营业收入、净利润环比提升。

2021 至 2023 年三年期间，公司每年各核心指标均保持增长态势，经营质量夯实。营业收入从 2021 年的 12.52 亿增长到 2023 年的 20.06 亿，提高了 60.22%；归属于上市公司股东的净利润从 2021 年的 1.13 亿增长到 2023 年的 2.67 亿，实现翻倍增长；公司毛利率从 2021 年的 24.29%提到 2023 年的 26.91%，增加了 2.62%；加权平均净资产收益率从 2021 年的 11.12%提高到 2023 年的 19.14%，增加了 8.02%；公司经营活动现金净流量从 2021 年的 2.25 亿提高到 2023 年的 4.32 亿，接近翻倍增长。

自上市以来，公司高度重视股东回报：收盘价也从 2021 年 1 月 1 日的 12.60 提高到 2023 年 12 月 31 日收盘价的 26.06，区间涨幅达 106%；2018 年至本报告期末，公司累计分红约

28,677.87 万元。报告期内，综合公司业绩和现金流，为积极贯彻落实深交所“质量回报双提升”专项行动，更好地回报股东。公司于 2024 年 1 月 2 日派发 2023 年前三季度现金股息 2,977.7020 万元（含税），同时，2023 年度，公司拟向全体股东新增派发每 10 股 3.00 元（含税）的现金股息（具体以公司年度股东大会通过及具体实施方案为准）。同时，截至 2024 年 3 月 13 日，公司以集中竞价交易方式累计回购有公司股份 177 万股，成交总额 3889.8 万元。

二、互动问答

1、请介绍下公司智能终端业务及未来发展方向？

报告期内，公司智能终端实现横向产品线延伸，从智能机顶盒、网通网关到智能安防、智能表/气表系列产品拓展，丰富产品矩阵，新品量产。2023 年，智能终端产品线实现营收 5.74 亿，占营业收入比 28.60%。

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。

2、请介绍下公司汽车电子及新能源汽车电子业务占比情况？

报告期内，汽车电子及新能源汽车业务实现销售收入 10.05 亿元，同比增长 60.19%，其中新能源汽车业务占汽车电子比例达 70%以上，实现翻倍增长。顺利实现公司阶段性战略转型目标，成为核心主营业务，夯实增长新动能。

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

	<p>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，覆盖更多终端车型。</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>4、请介绍下公司产能情况？</p> <p>2021年，为满足日益增长的市场需求，公司有序规划产能布局。2022年，公司建设完成东莞中兴瑞新能源汽车电子精密零组件及服务器精密结构件扩产项目。2023年4月9日，慈溪新能源汽车零部件产业基地主体结构结顶，同步启动智能工厂设计。本项目于2024年3月通过综合验收，计划二季度提前投产。2024年4月9日，苏州新能源汽车零部件扩产项目启动。</p> <p>同时，公司积极寻求东南亚其他国家及北美等区域的产能规划、市场机会，加强海外工厂技术、运营和文化等综合在地化管理能力。</p> <p>5、2024年，公司业绩指引？</p> <p>在预算编制基本假设及前提下，2024年公司销售收入及净利润目标：增长范围15%-40%，详见《2024年度预算报告》。</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
关于本次活动是否	本次活动不涉及应披露重大信息的说明

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