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: 2023-010

	☑特定对象调研	□分析师会议	
投资者关系活动类	□媒体采访	□业绩说明会	
别	□新闻发布会	□路演活动	
	□现场参观		
	□其他(请文字说明其他活动内容)		
	5月8日 09:50-10:40		
	东吴证券 唐权喜、王润芝		
	南方基金 朱苌扬、竺绍迪等		
	5月8日 10:45-11:45		
	东吴证券 唐权喜、王润芝		
	恒越基金 赵炯		
	赋格投资 朱明瑞		
	惠升基金 彭柏文		
活动参与人员			
	5月12日 10:30-12:00		
	东吴证券 唐权喜、王润芝		
	聚鸣投资 王文祥、郭萱弘		
	东方红资管 李澄清		
	大成基金 方向		
	公司接待人员:		
	董事会秘书/副总经理 张红曼女士		

时间	5月8日、5月12日	
地点	浙江省慈溪市长河镇芦庵公路 1511 号	
形式	口头	
	一、公司介绍及经营业绩更新	
	兴瑞科技成立于2001年,2018年9月在深交所上市。产品	
	主要应用于智能终端、汽车电子及新能源汽车电装系统等领	
	域。	
	2022年,是兴瑞科技蓬勃发展的一年。在宏观经济受到诸	
	多不确定性影响的情况下,作为精密零组件制造及研发企业,	
	兴瑞科技始终坚持以创新研发与先进制造技术为核心,坚定	
	"以家文化打造幸福企业"的根基不动摇,沉着应对这个机遇与	
	挑战并存的时代,并取得健康、快速的发展。	
	2022年,公司整体实现营业收入176,713.19万元,同比增	
	长 41.16%; 扣除员工股权激励等发展投入, 仍实现归属于上市	
	公司股东的净利润 2.19 亿,同比增长 93.03%。4 季度在汇率	
	损失情况下仍实现归属于上市公司股东的净利润 7,546 万,再	
交流内容及具体问	创上市以来单季度新高。	
答记录	报告期内,公司持续聚焦智能终端和新能源汽车行业优质	
	客户,在智能终端领域,智能安防系列产品已顺利量产,智能	
	电表项目已定点推进。在新能源汽车领域,公司凭借	
	BDU/BMU 等镶嵌注塑产品在国际品牌的高端首款纯电车型	
	上的技术创新和量产交付能力,获得国内外头部客户从单一产	
	品到平台型产品的定点,同时在开拓更多优质客户时,获得品	
	牌背书和认可。新能源汽车零部件生产业务所覆盖的新能源车	
	型逐步增加,随着定点车型产量逐步实现扩大。	
	2022 年公司智能终端业务实现销售收入 7.82 亿元,占比	
	44.29%, 同比增长 46.60%; 汽车电子及新能源汽车业务实现	
	销售收入 6.27 亿元,占比 35.51%,同比增长 59.02%,其中新	

能源汽车业务翻倍增长。

2023 年一季度,公司实现营业收入 4.8 亿,同比增长

35.25%;实现归属于上市公司股东的净利润 5,179 万,同比增长 52.28%。

同时,汽车电子占比超 40%,首次超智能终端占收入比例,同时新能源汽车占汽车电子比例超 70%以上。

二、产品介绍

三、互动问答

问题 1: 公司客户的开拓情况?

报告期内,公司持续聚焦智能终端和新能源汽车行业优质客户。在智能终端领域,公司实现特艺等优质老客户的销售快速提升,同时拓展了与北美电信、兰吉尔等头部优质客户的良好合作关系,获得新品定点。

在新能源汽车领域,公司凭借 BDU/BMU 等镶嵌注塑产品 在国际品牌的高端首款纯电车型上的技术创新和量产交付能 力,获得国内外头部客户从单一产品到平台型产品的定点,同 时开拓了日立安斯泰莫(Astemo)、日电产及中车时代等更多 优质客户时,获得品牌背书和定点。

问题 2: 如何看待近期终端车型降价?

近期部分终端车型降价行为对公司暂无明显影响。随着终端车型价格下行,车企对降本需求日趋迫切。而嵌塑件有利于减少整车生产过程中需要总装的零件数量,优化汽车内部的空间布局和有效利用空间,降低综合成本。

随着新能源汽车零部件向集成化发展的趋势凸显,公司具备的核心能力能更好地为下游客户提供更为安全、经济、高效的整体化解决方案。

问题 3: 公司产能规划情况?

产能方面,公司海内外共六大建设生产基地。

慈溪新能源汽车零部件产业基地的总投资额由 39,293.44 万元调增至 66,259.95 万元,于 2022 年 7 月 3 日完成奠基仪式并正式开工,2023 年 4 月 9 日已完成主体结构封顶,同步启动智能工厂的设计,有望在原产能规划的基础上再增加 40-50%的空间,本项目预计于 2024 年上半年投产。

兴瑞越南工厂于 2019 年年底建设完成,总体建设面积 28,660 平方米,一期产能已配置到位并顺利生产。经过三年多的生产运营,公司逐渐在管理效率、设备稼动、员工稳定性等方面已成熟,随着更多外资企业生产外移东南亚,厂房预留了较大的升级扩产空间。

除现有和建设中的产能外,公司紧跟客户全球发展规划需求,积极寻求除东南亚外的产能布局投入,加强海外工厂市场、技术和运营管理能力方面的支出,助力公司整体营收增长。

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