

证券代码：002048

证券简称：宁波华翔

宁波华翔电子股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20240828

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	国信证券；浙商证券；中国国际金融；国金证券；长城证券；广发证券；开源证券；中信证券；泓德基金；东方基金；横琴淳臻投资；呈瑞；君榕资管；序列(海南)私募；冠达菁华基金；耕霖(上海)投资；粤民投私募证券；泾谷私募；合众易晟投资；弘毅投资（天津）；人寿资管；摩根士丹利；粤佛私募基金（武汉）；易唯思商务；象屿金象
时间	2024年8月28日 15:30-16:30
地点	线上电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书张远达、证券事务代表陈梦梦
	1、2024年半年度经营情况 2024年1-6月，公司实现营业收入116亿元，同比增长13.61%，其中国内收入89.2亿元，同比增长6.34%。这一部分的增长主要来自于自主品牌，对国内业务的收入贡献度逐渐提升。海

投资者关系
活动主要内容
介绍

外业务为26.8亿元，同比增长47.07%。主要因为去年并购“北美井上”的业务，今年并入合并财务报表期数增加带来海外业务收入占比增加，截至2024年1-6月，海外业务收入占比为23.11%。

2024年1-6月，公司实现归母净利润5.33亿元，同比增长3.93%，现在整个市场环境的一些变化，使得公司毛利率短期承压，接下来会通过逐步兑现规模效应，以及持续提升运营效率，来改善利润率水平，另外海外业务各个板块（东南亚、北美和欧洲）利润差异化也比较明显。

2、客户结构的变化

宁波华翔的客户原本是以合资品牌为主，这几年随着市场的变化，客户结构迭代、自主品牌份额不断提升，而这些转变不是完全以牺牲利润率为前提，在获取订单时公司依然会守住一些商务条款红线，保证集团整体的利润水平。

3、关于海外亏损问题

在东南亚地区（印尼、菲律宾、越南），盈利能力经过前几年的改善以后，现在维持着比较高的水平，整体令人满意。北美地区剔除汇兑损益的影响，经营性亏损大幅收窄，现在的亏损主要是质量成本，因为墨西哥新工厂投产团队运营能力不稳定。欧洲的情况相对复杂一点，不只是运营的问题，还叠加商务端的问题，我们希望整个欧洲在下半年商务策略逐步落地，会一定程度上减轻亏损的幅度。

4、毛利率、净利率水平的变化

（1）客户角度

在当前情况下，无论是自主品牌还是合资品牌，其毛利率和净利率水平并没有明显的差距。过去合资品牌利润率较高，但如今即使是主力的一汽大众、上汽大众等也面临着激烈的竞争压力，在某些情况下，我们接到的自主品牌业务利润率甚至超过了

	<p>传统业务水平。</p> <p>(2) 产品角度</p> <p>从今年上半年看，金属件毛利率上升了0.43个百分点，这是正常的波动。电子件由于东南亚成本下降而实现正向提升。外饰件毛利率下降了1.8个百分点，主要原因是后视镜成本提升导致的毛利率下滑。</p> <p>预计在未来几年内，由于客户需求降价压力大，毛利率会面临持续的压力。但宁波华翔会利用自身优势，通过公司的弹性管理来维持或改善整体毛利率和净利率水平。</p> <p>5、公司现金流支出情况</p> <p>从报表上看今年公司的现金流面临一定压力，主要是并购及分红等支出，但由于前期积累的充足现金基础以及管理层对公司现金流的严格管控，目前公司流动性良好。第二季度资产负债率下降，银行贷款余额少且未使用绝大部分授信额度，因此现金流能够支撑当前运营及未来的分红需求。</p> <p>6、未来的中短期策略和扩张方向</p> <p>在当前存量市场博弈且产能过剩的情况下，宁波华翔坚持追求成长，而非盲目新增通用类产能投资。公司将主要通过并购实现增长，优先考虑性价比较高的外资企业资产和业务，并希望通过整合提升其利润率至集团平均水平，从而快速兑现利润。此外，还会考虑横向并购以补充客户结构和产品线，并发掘现有产品和工艺以外的市场机会。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年08月29日</p>