

证券代码：002676

证券简称：顺威股份

广东顺威精密塑料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input checked="" 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） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>西南证券汽车与新能源首席分析师 郑连声、国海证券汽车分析师 王隼 孙嘉靖、信达证券汽车分析师 陆嘉敏 丁泓婧、德邦证券汽车分析师 赵启政、上海证券汽车分析师 仇百良、开源证券分析师 姜怡卓 周佳、国联基金 孙志东、永赢基金 黎一鸣、工银瑞信 郭照阳、南方基金 金岚枫、前海鸿富基金 彭卫、泰康保险 郑蕾、鹏华基金 薛少龙</p>
<p>时间</p>	<p>2024年2月26日、2024年2月27日、2024年2月28日</p>
<p>地点</p>	<p>上海</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总裁兼董事会秘书：蒋卫龙先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次交流中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司计划如何提升利润？</p> <p>2024年，公司将加快核心业务市场开拓，加快落地重点研发项目，进一步提升精细化管理水平，持续推进降本、增效、提质工作，提升公司利润。</p> <p>2、公司各业务板块占比情况？</p>

	<p>2023 年上半年，公司塑料空调风叶产品占营业收入的 69.89%，工程塑料产品占营业收入的 13.98%，汽车零部件产品占营业收入的 5.97%，模具及其他业务占营业收入的 10.16%。</p> <p>3、公司汽车内外饰业务营收情况？客户有哪些？</p> <p>2023 年上半年，公司汽车零部件产品收入 6,941.97 万元，占营业收入的 5.97%。汽车主机厂客户有比亚迪、奇瑞等，与汽车领域一级供应商客户爱信精机、马瑞利、麦格纳、弗吉亚等均有长期战略合作。</p> <p>4、公司并购江苏骏伟的目的是什么？</p> <p>2022 年 1 月，公司实际控制人变更为广州开发区国资局后，公司确定了新的发展战略，在继续保持空调风叶领域品牌、规模、研发优势的同时，将充分开发和利用控股股东的资源优势以及广州市、广州开发区强大的汽车产业资源，全力发展新能源汽车零部件、汽车材料产业，努力将汽车业务板块打造成为公司第二张名片。</p> <p>江苏骏伟在汽车电子门锁、电子电控、汽车座椅等领域的嵌件式注塑和精密模具积累了稳定的客户和市场，其“内嵌电路精密注塑”工艺领先，精密模具开发设计能力强，通过收购江苏骏伟控股权，进一步发展公司汽车零部件业务，实现公司新的发展战略，有助于公司优化产业布局，同时实现双方的优势互补，增强公司盈利能力、提升经营业绩、实现股东价值最大化。</p> <p>5、江苏骏伟的营收规模和主要客户？</p> <p>江苏骏伟 2022 年营业收入 70,187.07 万元，2023 年 1-9 月营业收入 59,017.73 万元。其主要客户包括尼得科（NIDEC）、</p>
--	---

凯毅德 (KIEKERT)、恩坦华 (INTEVA)、麦格纳 (MAGNA)、安波福 (APTIV)、博格华纳 (BORGWARNER) 等全球核心汽车一级供应商, 产品广泛应用于世界主流汽车品牌, 既包括如大众、奔驰、宝马、奥迪、保时捷、宾利、沃尔沃、路虎、通用、福特等; 也包括吉利、蔚来、理想、上汽荣威、Tesla 等新能源汽车品牌。

6、江苏骏伟的业务结构以及产能利用情况如何?

江苏骏伟业务结构分为汽车类精密部件、工业及电子类零部件及其他业务。

汽车类精密部件是公司主要的收入来源, 占比约 75%。江苏骏伟主要向汽车整车厂商的一级供应商生产销售汽车电子零配件, 包括汽车电控门锁类、汽车电控电路类 (连接器)、电动座椅控制板、侧窗、车载多媒体数据接口用外壳、开关控制器配件等精密注塑件。其中, 汽车电控门锁类与电控电路类为核心产品, 占比分别约为 26%、38%。

工业及电子类零部件占比约为 15%。江苏骏伟在通信、工业、医疗、消费和光伏等行业均有涉猎, 产品包括工业传感器组件及阀体、电子电磁产品等。

其他业务占比约为 10%, 主要系模具及金属废料的再销售, 金属废料的再销售是冲压金属卷材过程中产生的金属废料 (如铜、铁等) 等的回收再销售。

产能利用情况: 2023 年江苏骏伟的综合产能利用率为 70% (含三家子公司), 剩余产能以备突发情况需要。

7、大股东的实力如何, 怎么赋能?

公司控股股东广州开投智造产业投资集团有限公司, 具有强大的资本实力和投资经验, 定位于智能制造和先进制造产业投资平台, 未来不断向智能制造、先进制造产业链上下游实现

拓展。公司将利用控股股东在新能源汽车产业链的布局以及广州市、广州开发区的汽车产业资源，紧抓新能源汽车快速发展机遇，向新能源汽车产业和高端制造业领域不断发展壮大。同时，国企控股也有助于公司降低相关融资成本，更好回报广大投资者。

8、骏伟跟公司有哪些业务协同？

公司能够借助江苏骏伟在汽车领域多年的行业经验和客户资源，补齐自身在汽车零部件领域的短板，升级汽车零部件的研发实力并提升品牌影响力。对于江苏骏伟而言，其可以借助公司作为国有企业的背书效应和产业资源，以及广州市、广州开发区汽车产业链资源，导入更多客户资源尤其是主机厂资源，继续做大做强主营业务；同时，还可以利用上市公司平台的多元化资本运作工具，为江苏骏伟的电子门锁总成等前瞻性新领域提供资金支持；有助于公司与江苏骏伟充分发挥各自在研发、技术、资金、供应链和市场等方面的协同性，通过整合双方资源和协同发展，提升公司在汽车零部件行业的核心竞争力和市场地位。

9、骏伟并购完成后，公司是否有下一步并购计划？

根据发展战略，公司在继续保持风叶领域品牌、规模、研发优势的同时，将全力发展新能源汽车零部件，汽车材料产业。后续，公司将积极关注相关领域的业务发展情况，综合考虑内外部的多方面因素，合理运用资本工具加速公司成长和发展，助力公司不断提升综合实力和市场竞争力。目前公司暂无并购计划，如有相关并购事项，我们将严格按照相关法律法规的要求及时向广大投资者披露。

10、三季度营收增加，利润下滑的原因？

2023年1-9月公司实现营业收入16.72亿元，净利润3,046.15万元。利润下滑主要受到材料价格持续低位导致价格联动产品单价降低、客户持续进行年降比例导致产品利润降低、风机部件和汽配部件研发投入持续加大、各类生产设备和工装夹具持续投入综合影响导致。2024年，公司将加快核心业务市场开拓，加快落地重点研发项目，进一步提升精细化管理水平，持续推进降本、增效、提质工作，提升公司利润。

11、公司在国内有几个基地，服务哪些客户？

公司拥有遍布海内外共12个生产制造基地（含江苏骏伟）。国内有10个生产基地，分别是广东顺德、广东东莞、湖南湘潭、湖北武汉、安徽芜湖、安徽合肥、江苏昆山、江苏太仓、山东青岛、河北邯郸；国外有2个生产基地，分别是泰国春武里以及墨西哥克雷塔罗。

公司风叶业务与大金、松下、三星、美的、格力等知名空调企业存在长期合作关系。汽车主机厂客户有比亚迪、奇瑞等，与汽车领域一级供应商爱信精机、马瑞利、麦格纳、弗吉亚等均有长期战略合作。

江苏骏伟的主要客户包括尼得科（NIDEC）、凯毅德（KIEKERT）、恩坦华（INTEVA）、麦格纳（MAGNA）、安波福（APTIV）、博格华纳（BORGWARNER）等全球核心汽车一级供应商，产品广泛应用于世界主流汽车品牌，既包括如大众、奔驰、宝马、奥迪、保时捷、宾利、沃尔沃、路虎、通用、福特等；也包括吉利、蔚来、理想、上汽荣威、Tesla等新能源汽车品牌。

12、江苏骏伟跟公司签订了对赌协议，信心来自哪里？

江苏骏伟拥有长期、稳定合作的国内外优质客户群体，同时具备汽车电子门锁、电子电控、汽车座椅等领域的嵌件式注

	<p>塑和精密模具的规模优势和技术优势。</p> <p>13、公司风叶板块业务后续增长空间来自哪里？</p> <p>2024 年，公司风叶板块业务将加快向储能、汽车热管理等领域进行市场开拓；同时，进行降本工作部署，持续通过材料 VAVE、提升自动化覆盖率、升级生产设备、均衡化生产、缩减定编等措施提升盈利能力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及。</p>
<p>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）</p>	<p>无。</p>