

华纬科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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	投资者网上提问
时间	2025年4月14日（周一）15:00-16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员及姓名	董事长、总经理：金雷 董事、财务总监：童秀娣 独立董事：姜晏 董事会秘书：姚芦玲 保荐代表人：金梁
	本次业绩说明会采用网络问答的方式，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照相关规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平性，没有出现未公开重大信息泄露等情况。公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了如下回复： 1、公司在德国、墨西哥和摩洛哥的布局目前进展如何？预计何时能全面投入运营？ 答：目前墨西哥、摩洛哥生产基地项目正按原计划有序推进中。

交流内容及具体问答记录	<p>2、公司在光伏发电和可再生材料循环体系方面的投入，预计能带来多少成本节约和环境效益？同时公司在未来几年内有哪些新的绿色生产计划或目标？</p> <p>答：我们积极践行绿色发展理念，采用了光伏发电的绿色能源举措，在工厂屋顶等区域铺设了大量的光伏板，充分利用太阳能转化为电能，为生产提供了清洁、可再生的电力支持。这不仅减少了对传统能源的依赖，还降低了能源成本，同时也为环保事业做出了积极贡献。未来几年公司将积极响应新质生产力创新发展要求，积极投入全自动生产设备，将所有关键生产工序一气呵成，实现了“机器换人”，公司注重自动化产线建设，智能化车间提高了生产、运输和其他方面的效率，从而减少碳排放量。</p> <p>3、墨西哥与摩洛哥的生产基地作为地缘政治因素的战略跳板，公司是如何评估和应对可能存在的地缘政治风险的，以保障生产基地的稳定运营？</p> <p>答：公司会通过持续优化风险评估模型，动态调整应对措施，以保障长期稳定运营。</p> <p>4、公司生产线机械化升级对生产效率提升作用大致如何，是否带了可量化的生产产量和质量提升？</p> <p>答：公司通过引入全自动精密卷簧机、工业机器人、MES系统等自动化设备和智能化管理模块，显著提升了生产效率和产品质量稳定性。公司业绩的稳步增长体现了效率提升的成果。</p> <p>5、在德国设立研发与海外市场中心，聚焦智能悬架系统以及先进制造工艺的研发与技术转化，公司计划如何吸引当地的高端人才和技术资源，以提升研发实力？</p>
-------------	--

答：公司将通过搭建科研平台、人才激励政策、本地化团队融合等方面来吸引当地高端人才和技术资源。

6、公司研发人员结构大体如何，对于国内外同行业的技术发展动态，公司如何培养研发团队敏锐性，技术研发团队通过新老技术人才结合以及各技术层级人才组合搭配，具体是怎样实现协同效应的？

答：公司研发人员年龄结构均衡，学历结构呈现金字塔型，公司将通过技术前瞻化、人才梯队化、层级融合化等方式形成“经验指导创新、创新反哺生产”的良性循环，实现协同效应。

7、公司如何捕捉汽车领域新技术发展脉络，目前重点关注哪些新兴技术在弹性元件领域的应用可能性？

答：华纬科技作为专注于高端弹性元件研发与生产的企业，面对汽车领域新技术发展的快速迭代，采取多维度策略以捕捉技术趋势，并在弹性元件领域探索新兴技术的应用可能性，包括但不限于汽车、轨道交通、电气能源、工程机械、工业机器人等。

8、公司如何全面夯实公司产品在设计、试制、检测方面的核心实力，公司分别针对这三个环节有哪些提升计划和行动方案？

答：在设计端，公司深化产学研合作，联合高校建立相关领域工作站，聚焦相关领域前沿技术，以轻量化、定制化满足客户需求；在试制端，公司推进智能化产线建设，进一步完善智能试制；在检测端，公司通过相关的专利技术，结合自动化设备及全流程质量控制与认证升级来提升检测能力。

9、公司拥有先进的水淬火弹簧钢丝生产工艺，与其他生产工艺相比，这种工艺在提升弹簧钢丝的强度、

轻量化、韧性、耐腐蚀性等方面有哪些独特之处和技术优势？

答：公司通过弹簧钢丝合金配比设计、冷拉加工处理技术及快速感应热处理技术，实现从高强度到超高强度不同级别淬火钢丝的加工制造，能有效提升弹簧钢丝的强度、轻量化、韧性和耐腐蚀性。其中，自主研发的合金配方和工艺优化，结合自动化设备应用，确保了产品性能稳定性和生产效率，满足汽车主机厂对高应力、抗疲劳、轻量化等技术需求，形成独特的市场竞争优势。

10、公司在生产忙季存在委外加工生产，公司对于委外加工企业的选择标准如何，如何确保该类型企业生产质量，其产品销售价格与公司产品销售价格是否一致，外协企业发展是否会倾轧公司市场？

答：公司对委外加工企业的选择严格评估其技术能力、制造能力与质量控制能力，质检部门负责进厂检验以确保质量，外协价格均是在公平的基础上按市场规则开展。公司通过长期稳固的客户关系和风险分散策略保障市场安全。

11、公司2024年度收到的供应链债券凭证增加，增加的规模大致有多少，会否影响公司的流动性水平？

答：公司通过监控现金余额、现金流预测及合理使用超募资金补充流动资金等方式管理流动性，流动性风险可控。

12、2024年公司分红方案如何，公司计划如何平衡股东价值与公司长期发展？

答：公司拟以权益分派股权登记日的总股本扣除回购股份为基数，向全体股东每10股派发现金股利3.00元人民币（含税），余额滚存至下一年度；以

资本公积金向全体股东每10股转增4.8股；不送红股。公司综合考虑与利润分配相关的各种因素，从有利于公司发展和投资者回报的角度出发，积极履行公司的利润分配制度，以稳健的经营业绩回报广大投资者。

13、公司本期盈利水平如何？

答：公司2024年年度报告已披露，具体经营数据可查看本年度报告。

14、在探索弹性元件领域前沿科技方面，公司目前已取得了哪些阶段性成果，下一步计划从哪些角度深入探索？

答：公司已拥有国家发明专利20项、实用新型专利179项。下一步将以新材料研发基础，向关联元件领域延伸，同时推进海外产能建设。

15、报告期公司产品产销量及库存量变化情况如何，公司如何优化库存管理降低库存成本？

答：公司产品产销量及库存量情况可见公司2024年年度报告。公司将通过智能化仓储、供应链协同等方式优化库存管理、降低库存成本。

16、公司供应商和客户集中度情况如何，公司如何在实际执行中丰富产品矩阵以拓展下游客户群体类型和优化客户结构？

答：公司前五名客户销售额占比、前五名供应商采购额占比情况详见公司2024年年度报告。为优化客户结构，公司通过持续研发投入拓展产品矩阵，并布局轨道交通、电气能源、工程机械、工业机器人等非车领域。同时，依托技术优势和客户资源，进入国内外供应链，分散产业风险，并积极拓展新主机厂及海外市场。

17、公司产品质量控制手段及检测手段如何具体应用于确保产品满足下游汽车主机厂及零部件企业对高应力、抗疲劳、轻量化需求？

答：公司通过全流程质量管控、高精度检测技术等方面以确保产品满足下游汽车主机厂及零部件企业对高应力、抗疲劳、轻量化需求。

18、与在汽车行业的应用相比，公司弹簧产品在轨道交通、工业机器人等新领域的应用，对产品的性能、质量和规格等方面有哪些特殊要求，公司是如何满足这些要求的？

答：公司通过水淬火弹簧钢丝生产工艺、合金配比设计、冷拉加工及感应热处理技术，实现高强度、轻量化制造，并引入全自动精密卷簧机、工业机器人等设备保障产品质量稳定性和可追溯性，满足多领域技术需求。

19、公司募投项目“年产900万根新能源汽车稳定杆和年产10万套机器人及工程机械弹簧建设项目”是否有助于解决公司生产忙季产能利用率饱和问题？

答：公司募投项目的产能释放有助于满足日益增长的客户需求以及缓解现阶段产能利用率饱和问题。

20、公司数字化过程中月度订单完成率的数据对公司的生产计划和供应链管理有怎样的指导作用，公司如何根据这个数据来调整生产安排？

答：公司通过实时工厂数据监控掌握月度订单完成率，能够及时了解各车间生产进度和客户订单情况。供应链中心据此实时更新日生产计划，调整材料准备和生产安排，确保产品交期。

21、预计未来几年汽车零部件轻量化将进一步深化，在技术进步和成本优化方面，行业内有哪些可预见的

突破方向和趋势？

答：一方面材料创新，通过更高强度、更轻量化的材料来制作更优质的产品；另一方面智能协同，汽车底盘进一步智能化来实现从被动式悬架系统转变为主动式悬架系统。

22、在与众多国内知名品牌车企和国内外汽车零部件供应商建立稳定合作关系的过程中，公司如何满足不同客户的个性化需求，从而保持长期合作？

答：公司通过服务和技术两重角度满足不同客户的个性化需求，通过建立快速响应机制来及时回应客户的个性化需求，同时通过深度技术协同，严格满足汽车行业对质量、性能和安全的高标准，从而保障与客户的长期稳定合作。

23、公司引入全自动精密卷簧机等自动化设备提升自动化生产能力，在引入这些设备的过程中，公司是如何进行设备选型和评估的，如何确保设备与现有生产流程的有效融合？

答：公司拥有专业的人员负责对相关设备选型、评估，确保设备与现有生产流程有效融合。

24、公司之后的盈利有什么增长点？

答：公司盈利增长点主要来自新能源汽车产业的快速发展及自主品牌汽车的崛起，随着新能源汽车市占率提升和订单量增加，新项目逐步量产推动业绩增长。同时公司积极开拓其他非车端领域，分散市场风险。

25、2024年公司营收状况如何，主要业绩驱动因素为哪一方面业务？

答：公司2024年度实现营业收入18.60亿元，业绩驱动因素包含自主品牌汽车的崛起、新能源汽车产业

的快速发展、优质的客户和丰富的产品结构。

26、2024年公司悬架弹簧市场占有率测算已达27% 以上，与过去几年相比，这个占有率的提升速度如何，主要是哪些因素推动占有率的增长？公司如何保持业务产品市场竞争力？

答：根据公司内部测算，2024年公司悬架弹簧市场占有率从2022年的22%提升至27%，主要推动因素为产能逐步提升及新能源汽车自主品牌快速发展。公司通过材料自主研发优势、先进制造工艺及与主流车企的稳定合作保持竞争力。

27、墨西哥与摩洛哥的双生产基地作为响应全球供应链的战略支点，在生产规划和产品定位上有哪些特点，如何根据当地的市场需求和资源条件进行优化？

答：墨西哥与摩洛哥两个基地的区别主要在于客户群体不同。墨西哥基地主要针对美洲的客户，摩洛哥基地主要针对北非及欧洲的客户。我们会根据当地客户的产品需求和价格需求进行资源优化。

28、未来国内自主品牌汽车尤其是新能源汽车自主品牌快速发展，这将为公司带来哪些具体机遇？

答：一方面，下游客户的产销量增加，推动公司产品需求增加；另一方面，新能源汽车自主品牌的快速发展会推动汽车零部件行业技术的快速迭代，公司将通过抓住技术升级窗口，迎来新的增长点。

29、依托原材料自主加工优势和技术积累，公司与下游主机厂合作开发新品时，具体的合作流程是怎样的，如何确保满足主机厂对开发高效率、高成功率的要求？

答：公司与下游主机厂合作开发新品的流程通常需

要兼顾技术可行性和市场需求。根据客户需求制定生产计划，同步启动材料准备、工艺设计及生产流程。通过自主研发的弹簧钢丝技术，结合自动化生产设备和MES系统智能化管理，实现高效协同开发。依托材料研发积累及严格质量管控，确保产品性能满足高应力、抗疲劳、轻量化等要求，从而保障开发高成功率。

30、在感应热处理技术、弹簧产品设计、弹簧检验检测等方面，公司如何不断优化技术，以适应汽车行业对弹簧产品日益提高的质量和性能要求？

答：公司通过持续研发积累多项专利技术，引入全自动精密卷簧机、工业机器人等自动化设备提升工艺水平。同时，与钢厂合作开发新材料，优化弹簧强度、轻量化等性能，满足汽车行业高应力、抗疲劳需求。

31、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：公司2024年年度报告已披露，具体经营数据可查看本年度报告。

32、报告期公司专利申请情况如何，公司获得中国合格评定国家认可委员会核发的实验室认可证书（CNAS），对于公司的产品研发、质量控制和市场拓展有哪些重要意义，公司是如何维持实验室的认可资质的？

答：公司已拥有国家发明专利20项、实用新型专利179项。CNAS实验室认可证书不仅是当前竞争力的体现，更是参与国际竞争的“通行证”。公司持续遵守CNAS认可的相关规定和标准，定期接受CNAS的监督评审和复评审；保持实验室设施、设备和人员的

持续更新和提高，确保其符合认可要求；加强内部质量管理，持续改进管理体系，确保检测活动符合认可准则；定期对实验室人员进行培训和技能提升，保证检测人员的专业能力。

33、双生产基地能缩短交货周期和增强供应链抗风险能力，在供应链管理方面，公司将如何整合国内和海外的生产资源，实现更高效的运作？

答：公司通过“全球化产能布局+智能化供应链协同”双轮驱动，构建高效资源整合体系，实现更高效的运作模式。

34、公司坚持科技创新、加大研发投入，公司计划将研发资金主要投向哪些项目或技术方向，以实现与主机厂的同步开发和技术研发？

答：公司研发方向包括但不限于新产品、新技术、新工艺等，通过与上下游产业技术结合来实现与客户的同步开发和技术研发能力。

35、与比亚迪、吉利、长城等国内车企以及Stellantis、采埃孚等国外企业合作，公司在弹簧产品的研发和生产上做了哪些适应性的调整和创新？公司与知名国内外车企合作有无长期协议与更进一步战略合作安排？

答：公司产品为非标件，所以始终与客户一起协同开发产品。

36、公司综合实力大致位于国内弹簧行业哪一梯队，在研发能力方面，与其他排名靠前的企业相比，有哪些独特的优势和创新点？

答：公司综合实力位列国内弹簧行业排名前三位。在研发能力方面，公司拥有材料自主研发优势，通过多年技术积累及弹簧钢热处理工艺提升材料性

能，实现汽车弹簧高应力、抗疲劳和轻量化，满足下游客户对高性能产品的需求。

37、长三角三省一市十四五规划纲要重点支持汽车产业发展，大力培育新能源及智能汽车产业，公司在这方面有哪些具体的发展规划和应对措施，以顺应这一政策导向？

答：公司依托长三角区位优势，通过技术创新及与上下游企业深度合作，满足新能源汽车轻量化、智能化需求，提升产品附加值和竞争力。同时紧跟政策导向，加速研发投入，调整经营策略，整合人才及产业链资源，确保在新能源及智能汽车领域的持续发展。

38、公司上游行业主要是钢铁行业，钢铁价格易受生产和经济周期性波动影响，公司与主要供应商如何确定原材料供应合同，公司如何保障原材料价格稳定？

答：公司的主要原材料由公司供应链中心统一向供应商采购。为有效降低采购成本，并保证原材料供应的及时性、质量的稳定性，公司主要采取合格供应商集中采购的模式。公司和主要供应商签订年度框架合同，逐月下达采购订单。公司已建立了完备的供应商管理及采购管理程序，对供应商准入、采购执行、绩效评价、质量改进等进行系统化管理，由公司供应链中心会同品质中心、研发中心、各事业部等部门对供应商进行筛选评级，并对供应商的供应过程进行管理，符合要求的供应商纳入公司合格供应商名录，由质检部门负责对采购物资的进厂检验。

39、行业以后的发展前景怎样？

答：汽车零部件行业在2024年加速转型升级，新能源汽车销量占比超40%，行业进入高质量发展阶段。

预计2025年汽车市场保持稳中有进。弹簧行业受益于新能源汽车需求增长、轻量化趋势及民族品牌全球化竞争，同时公司积极拓展机器人、工程机械等多元化领域以分散风险。

40、公司以“立足本土，辐射全球”为战略方向，在德国、墨西哥、摩洛哥三地布局，选择这三个地方的依据是什么，它们各自的优势如何与公司的战略相契合？

答：公司选择墨西哥和摩洛哥作为海外生产基地，主要是为了服务美洲和欧洲的客户。墨西哥毗邻美国，有北美自贸区协定的保障，又具有相对美国低成本劳动力优势；摩洛哥距离欧洲非常近，且人工成本等方面都较低，可方便公司获取更多欧洲的客户订单；德国具有强大的工业技术资源及优势，可帮助公司提高技术水平，更契合客户的产品设计需求。

41、公司总部地处长三角汽车产业集群，具有较强区位优势，具体体现在哪些方面，这些优势是如何转化为公司的发展动力和竞争优势的？

答：公司地处长三角汽车产业集群，拥有比亚迪、吉利、蔚来等整车企业以及采埃孚、一汽东机工等一级供应商，可方便公司贴近核心客户，降低物流与沟通成本。其次，长三角有宝钢、南钢、沙钢等钢厂，公司可更便捷获取原材料资源，并与钢厂一起合作开发更高性能的钢材。此外，长三角还拥有技术与人才优势。长三角拥有多所知名高校，可方便企业招聘各领域的人才。同时，长三角制造业基

	<p>础雄厚，易招募有经验的技术工人。</p> <p>42、公司在未来几年内有哪些新的绿色生产计划或目标？</p> <p>答：公司未来将深化绿色生产举措，包括持续利用光伏发电提供清洁能源、推广可再生材料循环体系以降低碳排放，并投入全自动生产设备及智能化车间提升效率，减少能源消耗。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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