

华纬科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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5月8日（周四）15:00-16:00
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、领导，您好！我来自四川大决策请问公司的产品能用于人形机器人吗？公司有没有人形机器人相关的规划呢？ 答：公司会认真评估所有有利于业务发展的机会，

交流内容及具体问答 记录	<p>为公司的可持续发展增加动力。</p> <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？</p> <p>答：公司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。</p> <p>3、2024年公司营业外收入和支出为-445,043.61元。请问公司未来在营业外收入和支出方面有何预期？是否有计划减少营业外支出或增加营业外收入？</p> <p>答：公司营业外收入和营业外支出均处于合理范围内。</p> <p>4、报告期公司应收票据减少65.77%，应收款项融资增加34.92%，公司在票据管理和融资策略上发生了怎样的变化，对公司资金周转和财务成本有何影响？</p> <p>答：公司应收票据减少主要系期末留存的非“6+9”银行承兑汇票减少，应收款项融资增加系“6+9”银行承兑汇票及供应链债权凭证增加。</p> <p>5、一季度公司产品产销量变动情况如何，公司对于库存严格管理有哪些制度安排？</p> <p>答：公司采用“以销定产”模式，由供应链中心根据订单实时调整生产计划，结合销售预期保持合理库存，并通过框架协议及即时订单机制减少积压风险。</p> <p>6、报告期公司四大费用变动情况如何，今年有哪些降本增效举措实施？</p> <p>答：公司的期间费用率相对稳定。公司通过智能化</p>
-----------------	---

	<p>生产、绿色能源应用、供应链协同及工艺升级实现降本增效。</p>
7、	<p>公司全自动精密卷簧机、工业机器人、自动喷房系统、全自动测力机等自动化设备对生产效能提升有哪些帮助？</p> <p>答：公司通过自动化设备，提升了生产效率和产品质量稳定性。</p>
8、	<p>公司2025年员工持股计划对员工激励和公司治理会产生哪些积极影响，有哪些制度安排确保该计划有效提升员工积极性和公司业绩？</p> <p>答：公司2025年员工持股计划通过利益共享机制提升员工积极性，完善公司治理，增强凝聚力和竞争力。制度安排包括：关联人员回避表决保证公正；分两期解锁（每期50%）绑定长期服务；员工自筹资金且无公司财务资助；会计处理符合企业会计准则；授权董事会全权管理实施。</p>
9、	<p>公司本期盈利水平如何？</p> <p>答：公司2025年一季度归母净利润63,847,450.15元，具体详见公司公开披露的定期报告。</p>
10、	<p>公司研发费用同比增加43.23%，主要用于哪些研发项目，项目预计会给公司带来哪些竞争优势和经济效益？</p> <p>答：公司研发方向包括但不限于新产品、新技术、新工艺等。</p>
11、	<p>公司三大募投项目建设情况如何，公司对于当前形势下募投项目投产对公司业绩指引提升有何评估？</p> <p>答：公司“新增年产8000万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目”、“高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目”已陆续释放产能并产生效益；</p>

研发中心项目已结项。随着募投项目产能逐步释放，将支撑公司业绩持续增长，满足客户订单需求。

12、公司主要采购原材料为哪些，与供应商签订哪种类型的合同，是否能将成本变动有效向客户端转移？

答：公司主要采购原材料为弹簧钢材，包括盘条和圆钢。公司与主要供应商签订年度框架合同，逐月下达采购订单。

13、公司产品在海外市场销售是否需要准入许可，目前主要取得了哪些国家的市场准入安排？

答：公司产品不涉及该事项。

14、公司研发项目超高强度钢丝报告期生产情况如何，对于公司经营效益提升有何帮助？

答：超高强度钢丝的开发已开发了相应设备并提升了产品的质量稳定性，实现批量化的应用，提升生产效率、降低生产成本，提升企业竞争力。

15、目前国内新能源汽车品牌、款车型不断迭代，公司产品是否能有效对接不同客户不同产品需求？

答：公司通过定制化设计、快速响应机制及深度技术协同，结合自动化设备和MES系统，满足不同客户对产品轻量化、高应力等个性化需求，保障与国内外车企的长期稳定合作。

16、报告期公司弹簧产品市占率是否保持稳定，与主要客户商业往来是否稳固？

答：根据公司内部测算，悬架弹簧近三年国内市占率逐年提升。公司与比亚迪、吉利、长城、长安、理想、蔚来等主要客户保持稳固合作，并持续开拓新项目。

17、一季度公司营业收入增长主要受自主品牌新能源市

场拉动，具体是哪些新能源产品或业务带来了显著的增长，公司认为未来增长趋势是否可持续？

答：一季度营业收入增长主要受自主品牌新能源市场对悬架弹簧、稳定杆等产品的需求拉动。未来随着募投项目产能释放及新能源汽车市场持续增长，公司对业务增长保持乐观。

18、公司一季度内外销市场有无重大结构变化，对于深耕国内市场，公司有无长期战略安排？

答：公司一季度内外销市场无重大结构变化。公司在深耕国内市场方面，通过持续研发投入拓展产品矩阵，布局轨道交通、电气能源、工程机械、工业机器人等非车领域，优化客户结构；依托长三角区位优势，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；同时紧跟政策导向，加速技术升级，整合产业链资源，确保公司的长期可持续发展。

19、公司德国、墨西哥、摩洛哥子公司建设情况如何，面对关税问题，公司是否有墨西哥子公司产能提升计划以置换国内产能？

答：墨西哥、摩洛哥生产基地正按原计划有序推进中，墨西哥基地主要服务北美客户，摩洛哥基地主要服务北非及欧洲客户。

20、董秘您好，请问贵公司的核心竞争力集中体现在哪些方面，贵公司未来发展前景以及未来发展规划是如何的

答：公司的核心竞争力体现在材料自主研发及多年技术积累，通过与钢厂合作优化热处理工艺，实现汽车弹簧高性能和轻量化。公司未来发展规划详见2024年年度报告——“公司未来发展的展望”章

节。

21、请问公司根据一季度业绩情况，有没有对全年业绩有没有业绩预期？

答：具体经营情况请关注后续披露的定期报告。

22、董秘您好，贵公司营收净利多年高速增长，请问这种高速发展是否具有持续性，未来贵公司如何把握新质生产力发展契机

答：公司近年来营收净利增长主要得益于新能源汽车市场拉动和产能持续释放。未来将通过深化自动化产线建设、布局海外生产基地、推进新材料研发及绿色能源应用把握新质生产力发展契机，同时优化客户结构分散风险，保持业务稳健增长。

23、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。

24、公司有没有计划发展人形机器人产业赛道

答：公司会认真评估所有有利于业务发展的机会，为公司的可持续发展增加动力。

25、董秘您好，请问贵公司的产品具体应用于哪些方面，以及相应方面的需求及毛利情况

答：公司产品主要应用于汽车行业、工业机器人、工程机械、电气能源、轨道交通等。公司在手订单充裕，产能利用率处于较高水平，毛利情况请查阅公司定期报告。

26、请问公司有进入军工的打算吗？

答：公司会认真评估所有有利于业务发展的机会，

为公司的可持续发展增加动力。

27、董秘您好，贵公司现金流情况不佳，应收账款较高，请问贵公司是否具有汇款压力，是否会有坏账预期，以及贵公司有没有提升现金流的规划

答：公司现金流情况不佳主要系收入增长导致供应链债权凭证增加及垫支流动资金上升。应收账款已按风险特征计提坏账准备，2024年末组合计提部分坏账比例为5.07%。未来公司将通过拓展其他行业及海外客户，利用不同结算模式改善现金流。

28、请问公司在国内的主要竞争对手是谁。公司在哪方面具有比较优势？

答：公司在国内的主要竞争对手包括慕贝尔、蒂森克虏伯等。公司竞争优势敬请您查阅2024年报——“核心竞争力分析”章节。

29、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：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、轻量化趋势及自主品牌全球化竞争，同时弹性元件类产品将在新能源设备、智能制造等新兴领域展现潜力。

30、董秘您好，贵公司在国内上市公司中主要竞争对手为美力科技，请问贵公司相较于美力科技哪些优势。其次，贵公司针对薄弱方面是否有相应规划取长补短，提升竞争力

答：公司竞争优势敬请您查阅2024年报——“核心竞争力分析”章节。

31、董秘您好，贵公司营收净利及成长性皆优于美力科技，然而美力科技半年翻了三倍，贵公司股价涨幅远远低于美力科技，请问贵公司后续是否有市值管

理计划

答：公司始终重视市值管理工作，积极学习市值管理指引最新政策，将通过合理化业务布局、提升市场竞争力、促进业绩可持续成长、完善公司治理、规范信息披露、加强投资者关系管理等方式，多方面多层次推动公司高质量发展，努力提升公司市场价值，为投资者创造更好的投资回报。

32、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、轻量化趋势及自主品牌全球化竞争，同时弹性元件类产品将在新能源设备、智能制造和机器人等新兴领域展现潜力。

33、董秘您好，请问贵公司的各产品的议价能力如何，单件售价是否具备涨价空间

答：公司产品为定制化产品，价格与制造工艺、技术含量、原材料用料等相关。

34、董秘您好，贵公司的产品在机器人及汽车零部件方面有哪些优势，相关产品配套价格区间是多少

答：公司竞争优势敬请您查阅2024年度报告——“核心竞争力分析”章节。

35、公司有没有明确的股份回购计划？

答：公司目前没有明确的股份回购计划。

36、董秘您好，请问贵公司的产品能否应用于航空航天产业，军工方面的需求是如何的

答：弹簧属于工业门类的产品，应用领域非常广泛。

37、董秘您好，请问贵公司全球化战略进展如何

	<p>答：公司全球化战略正按计划推进中，将在德国设立研发与海外市场中心，将聚焦智能悬架系统以及先进制造工艺的研发与技术转化；墨西哥和摩洛哥生产基地作为全球供应链支点，旨在缩短交货周期并提升抗风险能力。</p> <p>38、董秘您好，请问贵公司的产品能否用于地基与建筑结构减震方面，新型城镇化对相关弹簧产品的需求是如何的</p> <p>答：弹簧属于工业门类的产品，应用领域非常广泛。</p> <p>39、董秘您好，请问贵公司的产品是否能用于数据中心建设中发电机组减震，服务器终端缓冲，噪音控制等方面，目前是否具备相关订单</p> <p>答：弹簧属于工业门类的产品，应用领域非常广泛。</p> <p>40、咱们公司股票除权，抢权的计划和时间？</p> <p>答：请关注公司后续披露的公告。</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