

证券代码：002997

证券简称：瑞鹄模具

瑞鹄汽车模具股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会）
参与单位名称及人员姓名	本次电话会由民生证券、东吴证券、广发研究、国信证券、国海证券、中金公司、华福证券、中泰证券联席等承办。
时间	2026年4月24日8:30-9:20
地点	电话会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：李江 财务总监：程翔
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司财务总监程翔先生就2025年度报告业绩情况作简要介绍，后续与投资者进行交流。</p> <p>电话会主要内容： 1、对公司整体经营情况及未来展望说明。 答：过去一年，全球经济环境复杂多变，新一轮能源革命与人工智能技术突破正重塑全球汽车产业格局，全球汽车产业正全面迈入电动化、智能化、网联化深度融合的高质量转型新阶段，面对挑战与机遇，瑞鹄模具始终秉持“聚焦聚力、做精做强”的战略原则，在全体同仁的共同努力下，坚定执行既定战略，深耕主营业务，拓展市场布局，实现了经营业绩的增长与核心竞争力的提升。</p> <p>在汽车制造装备业务领域：公司主要产品有冲压模具（覆盖件模具、高强度板模具等）及检具、焊装自动化生产线、机器人系统集成、多车型总拼柔性切换系统、智能装备产品（AGV、AMR机器人）及智能物流整体设计与制造等。公司是国内少数能够同时为客户提供完整的汽车白车身高端制造装备、智能制造技术及整体解决方案的专用装备及零部件供应企业之一。报告期内，公司汽车制造装备业务在技术开发、制造交付、市场开拓以及客户服务等方面继续保持提升，新承接订单保持增长；截至报告期末，汽车制造装备业务在手订单47.72亿元，较上年末增长23.76%。</p>

在汽车轻量化零部件业务领域：公司核心产品涵盖两大类：一是汽车冲焊零部件，包含高强度板冲焊件与铝合金板材冲焊件；二是铝合金精密铸造零部件，覆盖铝合金一体化压铸车身结构件、铝合金精密成形铸造动力总成部件等品类。在国家“双碳”战略目标的指引及新能源汽车对续航里程提升的迫切需求下，进一步推动轻量化成为汽车行业未来发展的核心方向。作为汽车制造产业链的重要组成部分，汽车轻量化零部件业务的发展态势与下游车企配套车型的生产、销售规模紧密相连。截至报告期末，公司所有轻量化零部件业务均已顺利步入规模化量产阶段，冲焊零部件适配客户 18 款车型，铝合金精密铸造适配客户 6 款车型，另有数款车型承接洽谈中。

展望未来，公司会基于现有板块的不同业务，实施差异化的全球市场调研、区域规划和资源配置，组建国际化运营团队，确保海外市场拓展稳步执行，构建海外业务增长新曲线，形成与国内协同发展的国际业务体系；紧扣全球产业智能化、自动化发展趋势，依托公司在精密制造、自动化控制等领域的技术积累，深度布局智能制造与智能工业机器人产业，打造未来增长的核心增量。

2、公司海外业务承接订单情况怎样？有没有出海计划？

答：目前，海外市场业务已成为公司核心主营业务的重要组成部分，在公司整体经营布局中占据着举足轻重的战略地位，是公司业绩增长、盈利提升的核心发力点之一。在海外订单承接方面，公司经过长期的海外市场深耕、品牌积淀与客户资源积累，目前海外业务订单承接情况良好，截至 2025 年底，公司制造装备业务在手订单 47.72 亿元，其中海外业务占比超 40%，依托成熟的产品体系、稳定的品质管控能力以及贴合海外市场需求的服务优势，公司持续获得海外优质客户的认可与长期合作订单，客户结构优质、订单稳定性强，有效保障了海外业务的持续运营，为公司整体经营利润贡献了重要增量，叠加下游整车企业出海加速，制造装备业务出海机会进一步增加，有利于制造装备业务发展。

未来，公司将继续聚焦海外主业发展，持续优化海外业务结构、提升产品核心竞争力与海外市场服务能力，不断做大做强海外业务板块，充分释放全球化布局的发展红利，助力公司长期稳健发展。

3、公司后续资本开支规划是怎样的？

答：现阶段公司正在推进公开发行可转债相关工作，本次可转债募集资金投向，是公司后续一段时期内资本开支的核心规划与主要投入方向。未来公司资本开支将优先聚焦于可转债募投项目的建设实施，通过募投项目落地，进一步扩充核心产能、优化产品结构、提升生产智能化水平与综合配套能力，匹配国内外市场持续增长的订单需求，为公司长期经营业绩增长筑牢基础。在可转债募集资金正式到位之前，为保障募投项目建设进度，公司将合理统筹调配现有资源，优先使用自有资金、对募投项目进行预先投入、先行建设，保障项目稳步有序推进。

4、原材料价格的上涨和整车厂销量的下滑对公司的影响程度？

答：当前国内汽车行业面临整车销量承压、终端价格竞争加剧、原材料价格高位波动等多重压力，确实对零部件业务的收入、毛利率造成

一定的影响，面对上述压力，公司已积极采取应对措施：持续推进降本增效、加大高附加值产品占比、和主机厂的技术协同、供应链的集中采购优化、生产流程的精益管理等方式降低成本，努力对冲成本与需求的不利影响，保障经营的稳健性与可持续性。

5、如何看待智能制造未来的发展节奏，以及公司在这方面的布局进展是怎样的？

答：智能制造作为推动制造业转型升级，在政策支持、技术迭代与市场需求三重驱动下，全球汽车产业正全面迈入电动化、智能化、网联化深度融合的高质量转型新阶段。

在智能制造领域，公司已将其确立为核心战略方向，并依托本次可转债发行，系统性推进“智能机器人系统集成与智能制造系统整体解决方案项目”的布局与落地，基于对行业趋势的判断与自身发展的规划，公司未来将智能制造业务将成为继现有两大主业之后的重要业务增长点，公司将以可转债募投项目为载体，持续加大资金、技术、人才投入，一方面深耕内部智能制造升级，提升自身生产效率与智能化水平；另一方面面向外部市场，输出成熟的智能制造装备与系统解决方案，充分释放业务价值，提升公司整体估值水平与核心竞争力！

6、公司年报中投资收益的下降主要原因是什么？

答：投资收益下降的主要原因系公司联营企业安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司正处于新厂房建设投入、产能扩建升级的关键周期，前期固定资产投资、厂区建设、设备购置、搬迁等资本性开支增幅较大，同时新增厂房对应的折旧摊销、人工及运维成本同步抬升，对联营企业当期利润摊薄。随着新产线投产后，产能逐步爬坡，规模效应会对产值和利润带来积极贡献。

7、公司在各领域现有的技术优势有哪些，能否详细展开说说

答：在覆盖件模具领域：公司实现全工序模拟循环模反算，精细模面处理，攻克铝件侧围回弹技术难题，依托精益制造模式大幅缩短模具制造周期；公司与多所高校及科研院所深入开展产学研协同创新，打造拥有完全自主知识产权的智能设计系统，显著提升模具设计效率与标准化水平；同步研发落地智能编程系统，持续推进自动编程技术迭代与产业化应用，在生产现场实现模具自动化加工全流程落地，有效提升加工效率、工艺稳定性与整体生产运营效率。同时，公司基于 DeepSeek 大模型开发搭建的“瑞鹄智汇库”逐步优化升级，目前已储备超 10 万条技术知识点，模型检索准确率超 93%，实现研发、生产全流程数据的快速查询与高效的知识重用，进一步优化业务流程、降低运营成本，构建起模具设计制造全链路的数字化、智能化技术核心优势。

在智能制造领域：形成了离线仿真（OLP）、虚拟调试（VC）等专有技术，实现智能制造柔性产线的高节拍、柔性化、数智化，依托自身开发的“瑞祥 AI 技术库”实现工装的智能化自动设计，并采用云端雾系统实现云存云用，实现了跨地域的在线同步协同联合研发设计，大幅度提升了公司技术研发的效率。在智能装备方面形成了包括举升式合装 AMR、自动化立体库区、深度融合的视觉无序识别、抓取、引导、测量、

	<p>检测和汽车背门自动装配技术，实现了智能高效省人化全套智能制造系统解决方案。同时公司联合安川电机（中国）有限公司持续更新、开发适用多应用场景的专用特型机器人、高端复合式移动协作机器人产品，以及面向工业应用的机器人集成应用的落地集成技术研发。</p> <p>在轻量化零部件领域：深入进行 100%再生铝合金免热材料开发及一体化压铸应用，通过压铸 CAE 模流分析，优化压射工艺及模具浇排系统、温度场、压力场等完成 100%再生铝试制，车身一体压铸件各项力学性能（抗拉强度、屈服强度、延伸率、折弯角等）以及与整车连接的 SPR、FDS 铆点质量（外观、金相、拉伸剪切力等）与原铝免热材料压铸件相当，正在搭载多款整车进行耐久路试，可望实现用 100%再生铝免热材料完全替代原铝免热材料生产供件，努力实现“更轻、更强、更安全、更节能、更环保”的绿色制造。</p> <p>8、相较于 2025 年，公司对 2026 年的展望当前各个业务板块哪些表现优于预期，哪些会有改善？</p> <p>答：相较于 2025 年度，公司对 2026 年整体经营保持谨慎乐观向好。随着公司工艺技术改良与智能化生产应用、制造流程迭代升级，产品的交付周期由原来的 12-24 个月，缩短为 12-18 个月，加快收入确认，后期随着可转债募投项目的投入，产能逐步扩充；关键材料自制落地后，也将压缩外部采购成本；随着海外客户份额提升、新订单持续落地，会给收入与毛利率带来积极贡献。汽车零部件业务随着产线柔性化改造，带来产能的提升，客户定点车型的增加及公司降本增效、供应链的集中采购优化、生产流程的精益管理，将会提升公司的盈利能力与市场竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 24 日