

证券代码： 301133

证券简称：金钟股份

广州市金钟汽车零部件股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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	线上参加公司 2025 年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 15 日（星期五）下午 15:00-17:00
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
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理：辛洪萍先生 2、独立董事：肖继辉女士 3、财务总监、董事会秘书：王贤诚先生 4、保荐代表人：王薪先生
投资者关系活动主要内容介绍	<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说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问金钟股份在人形机器人领域有哪些布局？</p> <p>尊敬的投资者，您好！金钟股份当前布局的机器人零部件业务，聚焦具身智能机器人核心结构功能件，主要产品包括躯干外壳、头部外壳、四肢壳体、电机外壳、颈部支架、小腿支架及减震缓冲组件等。通过应用高性能工程塑料注塑成型与高强度铝合金锻造工艺替代传统金属机加工，在满足机器人结构强度需求的前提下，实现部件轻量化，有效提升机器人续航能力。机器人零部件业务现阶段在公司整体业务中占比极小，尚未对公司经营业绩形成较大贡献，且业务开展面临一定程度的风险与挑战。敬请投资者注意投资风险。</p>

2、金钟股份的泰国项目在 2026 年三季度投入使用是否会对公司未来盈利能力有积极作用？

尊敬的投资者，您好！公司泰国生产基地预计于 2026 年第三季度投产，该基地将作为公司全球化战略的关键支点，辐射北美、韩国等核心海外市场，推动核心技术能力与制造优势向海外延伸，助力海外业务拓展。但新项目投产初期需经历人员适配、产线磨合、良率提升等阶段，存在一定产能爬坡期。敬请投资者注意相关投资风险。感谢您的关注！

3、金钟股份 2025 年归母净利润-751.66 万元，2026 年一季度净利润 671 万，一个季度赚回接近一整年亏损，实现扭亏为盈，是否说明公司最艰难的时期已经过去？

尊敬的投资者，您好！2025 年度公司经营出现亏损，主要受汽车行业市场竞争持续加剧，产品定价承压和年降压力进一步加大，叠加新增生产基地处于产能爬坡期、财务费用阶段性高企等多重因素影响。2026 年，公司积极拓展业务，加快生产基地效益释放，同时以精细化管理为抓手，统筹推进降本增效与提质增量，努力实现经营效益最大化。目前公司整体经营逐步向好，各项经营举措取得积极成效。当前公司经营仍面临行业环境变化、市场波动等不确定因素，相关风险及应对措施可查阅公司《2025 年年度报告》第三节“管理层讨论与分析”之“公司未来发展的展望”部分。公司 2026 年度经营业绩情况，敬请关注后续披露的定期报告及相关公告。感谢您的关注！

4、金钟股份在人形机器人引领与哪些人形机器人头部公司有合作？是否有签订采购订单？如有订单较多情况是否会产能不足等情况发生？是否未来会加大扩产？

尊敬的投资者，您好！公司聚焦具身智能机器人核心结构功能件，重点开发躯干外壳、头部外壳、四肢壳体、电机外壳、颈部支架、小腿支架及减震缓冲组件等产品。目前，公司已与多家机器人领域企业开展对接及送样，部分产品已取得项目订单，并进入小批量交付阶段。因客户保密协议要求，具体合作方名称不

便披露。产能方面，公司依托现有技术平台与生产体系，通过技术复用、工艺迁移、产能共享及供应链整合等方式，可充分保障当前在手订单顺利交付。若未来出现订单显著增长情况，公司将结合实际经营状况与行业发展趋势等因素综合研判，审慎规划产能扩充相关安排。感谢您的关注！

5、领导，您好！我来自四川大决策 请问，轻量化材料（塑料 / 铝合金）应用拓展，成本下降效果？

尊敬的投资者，您好！公司持续推进工程塑料、铝合金等轻量化材料在汽车零部件及机器人零部件领域的应用拓展。在成本方面，一方面通过材料替代与结构优化，降低单位成本；另一方面通过工艺改进与规模化生产提升生产效率，从而对产品成本形成一定优化效果。整体来看，轻量化材料的应用在满足性能需求的同时，有助于提升产品性价比及市场竞争力。感谢您的关注！

6、行业价格战挺厉害，公司怎么平衡接单量和毛利率，避免越做越薄？

尊敬的投资者，您好！面对汽车行业日益激烈的价格竞争及持续加大的年降压力，公司积极应对，多措并举平衡接单规模与盈利水平。一方面，公司持续优化工艺，推行精益生产，稳步提升生产效率，强化成本管控能力；另一方面，加快高附加值产品研发与落地，聚焦汽车内外饰件业务，持续提高单车配套价值。同时，公司依托现有核心客户资源，深化与整车厂在新车型、新项目上的协同开发，通过提升客户配套份额、优化产品结构，增强整体盈利韧性。感谢您的关注！

7、前几大客户占比高不高？有没有拓展新头部客户计划？

尊敬的投资者，您好！公司 2025 年度前五名客户合计销售金额占年度销售总额的 58.64%，客户结构相对集中。经过多年行业深耕，公司积累了优质且稳定的客户资源，成功进入世界主要整车厂商的供应体系，与国内外众多知名整车厂商保持长期稳定的合作关系，客户群体覆盖全球主流传统及新能源整车厂商。

在客户拓展方面，公司在持续深化现有核心客户合作、提升配套份额的同时，也积极拓展优质新客户及重点车型项目，通过强化研发协同、快速响应及精益制造能力，不断提升市场覆盖与客户结构优化水平。感谢您的关注！

8、海外市场目前进展如何？是长期布局还是短期试水？

尊敬的投资者，您好！2025 年度公司境外收入占营业收入的 35.18%，海外业务已形成一定规模。其中，北美传统燃油车配套业务保持稳定，韩系车企配套业务稳健增长。同时，公司积极拓展全球优质客户资源，已逐步进入欧洲中高端车企、日系豪华品牌车企及北美新能源车企的供应商体系，并取得相关项目订单，客户结构持续优化。海外市场是公司长期重要的战略布局方向，公司将立足长远发展，持续推进全球化业务拓展，稳步提升海外业务规模及市场竞争力。感谢您的关注！

9、想问问管理层，现在新能源客户占比越来越高，未来会不会成为公司最核心增长来源？

尊敬的投资者，您好！公司高度重视新能源汽车领域的发展机遇，近年来持续加大相关客户及业务的拓展力度，持续深化国内自主品牌的合作布局，市场份额稳步提升，目前客户群体覆盖全球主流新能源整车厂商。感谢您的关注！

10、公司主要做汽车外饰和轻量化部件，现在新能源汽车变化很快，咱们在产品迭代上节奏怎么安排？

尊敬的投资者，您好！公司始终深耕汽车内外饰件领域，在该领域积累了扎实的行业经验与技术沉淀。公司将紧跟新能源汽车发展趋势，深化与自主车企及合资品牌的战略合作，精准响应客户产品迭代需求，加速新能源车型配套项目量产落地，不断提升供应链配套份额。感谢您的关注！

11、公司现在产能利用率如何？未来一两年有没有扩产或搬迁基地的计划？

尊敬的投资者，您好！公司目前整体产能运行情况正常，现有生产体系能够满足当前订单交付需求。同时，公司广州“汽车轻量化工程塑料零件生产制造基地项目”及南通“汽车内外饰件及汽车轻量化材料生产项目”两个主要新增生产基地仍处于产能爬坡阶段，产品良率及生产效率在持续优化。未来，公司将结合市场需求变化、订单获取情况及各基地产能爬坡进度综合评估是否进一步扩产或调整产能布局。如涉及相关重大事项，公司将严格按照监管要求履行信息披露义务，具体情况请以公司公告为准。感谢您的关注！

12、想请问各位领导，2025年汽车行业整体压力不小，公司觉得今年经营最大的风险点在哪？有什么应对方案？

尊敬的投资者，您好！公司经营的相关风险及应对措施请查阅公司《2025年年度报告》第三节“管理层讨论与分析”之“公司未来发展的展望”中“公司可能面临的风险及应对措施”的内容。感谢您的关注！

13、想请教财务总监，汽车零部件回款周期普遍偏长，公司坏账风险控制得怎么样？

尊敬的投资者，您好！汽车零部件行业客户以整车厂及其配套体系为主，整体信用资质相对较好，但受行业结算模式，回款周期通常相对较长。公司高度重视应收账款管理与坏账风险控制，持续完善客户信用评估与授信管理机制，加强合同履约及回款节点管理，并结合项目进度动态跟踪应收账款情况。同时，公司已按照会计准则及谨慎性原则对应收账款计提相应坏账准备，以充分识别和防范相关信用风险。感谢您的关注！

14、想问下关于分红政策，公司未来会优先扩产研发，还是提高分红回报股东？

尊敬的投资者，您好！公司在保障正常经营及战略发展资金需求的基础上，高度重视对投资者的合理回报。未来，公司将结

	<p>合行业发展阶段、自身经营情况及资金使用计划等因素，统筹平衡研发投入、产能建设与股东回报之间的关系，持续优化利润分配机制，在促进公司可持续发展的同时，与股东共享发展成果。</p> <p>感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年5月15日