证券代码：301552

证券简称：科力装备

河北科力汽车装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过网络方式参加“2025年河北辖区上市公司投资者网上集体接待日暨2025年半年报集体业绩说明会”的投资者
时间	2025年9月15日（星期一）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	董事、总经理：于德江 董事、董事会秘书：张静 财务总监：郭艳平
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">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、能否详细介绍一下公司在核心竞争力方面相较于同行业其他企业，在技术、产品或市场资源等维度有哪些独特优势，这些优势在上半年的经营中具体如何体现并为公司带来了竞争助力？</p> <p>答：公司作为国内规模最大的注塑类和挤出类汽车玻璃总成组件供应商，核心竞争力优势在2025年上半年经营助力如下：</p> <p>技术与产品优势：掌握领先核心技术，含七项产品开发技术、两大类生产工艺技术，产品规格超6000种，积累多家整车厂开发经验</p>

与数据，能高效满足客户设计需求，提升产品性能、降低成本。

研发投入与成果：2025 年上半年研发投入 1,646.05 万元，同比增长 28.73%，聚焦创新新材料与技术。如抗 VOC 污染吸光涂层技术，攻克辅助驾驶摄像头区域 VOC 污染难题，抑制漫反射杂光，已用于新能源汽车摄像头支架，获小米汽车定点采用，提升技术壁垒与品牌影响力。

客户资源优势：汽车玻璃行业集中度高，公司凭借技术、生产、质量、交付优势，进入福耀玻璃、圣戈班等全球知名厂商供应链，建立长期稳定合作。

市场布局与响应能力：持续拓展海外市场，美国市场采用“EXW 贸易模式+本土化生产”策略，俄亥俄州生产基地已完成设备采购，正推进落地；同时积极拓展其他全球市场，提升份额，且具备快速响应客户需求的能力。

2、在 2025 年上半年，公司研发投入的具体金额、占营收的比例相较于上年同期有何变化，这些研发投入主要集中在哪些技术领域或产品项目上，目前相关研发项目的进展情况如何，是否达到了预期的阶段性目标？

答：2025 年上半年，公司高度重视研发工作，持续加大研发投入，研发投入金额达到 1,646.05 万元，较上年同期增长 28.73%，充分彰显了公司对技术创新的坚定决心与大力支持。从营收占比看，相较于上年同期，研发投入占比也呈现出上升趋势，这表明公司在不断强化技术驱动发展的战略布局。

在研发投入的方向上，主要集中在以下几个关键技术领域与产品项目：

抗 VOC 污染吸光涂层技术：汽车辅助驾驶摄像头区域的 VOC 污染问题一直是行业内的痛点，不仅会影响摄像头的正常工作，还可能对辅助驾驶的安全性造成潜在威胁。同时，漫反射杂光也会干扰摄像头的成像质量。该技术通过特殊的涂层设计，有效吸附和分解 VOC 污染物，同时对光线进行优化处理，抑制漫反射杂光。目前，该技术已成功应用于新能源汽车辅助驾驶摄像头支架领域，并且作为迭代技术被

小米汽车定点采用。这一成果不仅解决了行业难题，提升了公司产品的技术含量，还为公司赢得了重要客户的认可，显著增强了公司在该领域的市场竞争力。

其他汽车玻璃总成组件相关技术与产品优化：在公司的核心业务汽车玻璃总成组件领域，也持续进行着技术研发与产品优化。例如，在风挡玻璃安装组件方面，不断改进定位组件和功能组件的设计与生产工艺，提升产品的安装精度和稳定性；在侧窗玻璃升降组件上，致力于提升托架和导轨的性能，提高侧窗玻璃升降的顺畅性和可靠性；在角窗玻璃总成组件领域，对亮饰条、嵌件和亮饰板等产品进行优化，在提升美观度的同时，进一步加强密封性能和稳固性。通过这些持续的研发投入，公司的汽车玻璃总成组件产品在性能、质量和成本等方面保持了竞争优势。

从相关研发项目的进展情况来看，截至目前，上述研发项目均按照预定计划稳步推进，并且在很大程度上达到了预期的阶段性目标。

3、基于 2025 年上半年的经营情况和行业发展态势，公司未来发展的核心亮点主要体现在哪些方面，比如是否有新的产品线规划、重大技术研发项目的后续落地计划、重点市场的拓展布局，或者在产业链整合、商业模式创新等方面是否有新的举措，这些亮点预计将如何推动公司业绩持续增长？

答：从行业来看，2025 年上半年新能源汽车产销分别完成 696.8 万辆和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4%和 40.3%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 44.3%。公司产品配置在新能源汽车的单品价格也在逐步提高，随着新能源汽车的快速发展，公司的营收及盈利能力还会进一步提升。

公司独有的抗 VOC 污染吸光涂层技术，成功解决了汽车辅助驾驶摄像头区域 VOC 污染的行业痛点问题，为该问题提供了全新的技术解决方案，技术指标行业领先，作为迭代技术定点应用于小米汽车部分车型，公司具备多项专利技术，并首发应用于多款车型，进一步提升了公司的技术壁垒。

未来，公司将实现“汽车零部件+新材料”双轮驱动、协同发展的新格局，促进公司多元化、可持续发展，为投资者创造持续、稳定的价值回报。

4、结合 2025 年半年度财报披露的信息以及当前市场环境，公司对 2025 年全年的业绩有怎样的展望，包括营收、净利等核心指标的预期目标，为实现这一全年业绩目标，公司在下半年将重点推进哪些工作，可能面临的潜在挑战有哪些，又将采取何种应对措施来保障目标的实现？

答：2025 年上半年新能源汽车产销分别完成 696.8 万辆和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4%和 40.3%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 44.3%。公司产品配置在新能源汽车的单品价格也在逐步提高，随着新能源汽车的快速发展，叠加公司产能扩张，公司产品呈现量价齐升的态势，预计未来几年营收的增速可观。

当前公司的主要生产基地位于河北省秦皇岛市，公司美国子公司预计在 2025 年底具备生产条件，支持美国及周边国家的销售。公司募投项目“汽车玻璃总成组件产品智能化生产建设项目”正按计划有序推进，建成后将缓解目前产能不足的状况。

另外公司已在秦皇岛市卢龙县设立了全资子公司，主要致力于高技术壁垒的纳米涂装系列材料的研发与制备，有利于公司进一步发挥多年沉淀的技术优势，助推新能源汽车和消费电子产业升级及新材料产业化发展，构建公司发展的第二增长赛道。

5、2025 年上半年公司在市场开拓方面采取了哪些具体策略，比如针对国内不同区域市场的差异化推广方案、国际市场的拓展路径选择、与重点客户的合作深化举措等，这些市场开拓策略取得了怎样的成果，是否成功进入了新的市场领域或获得了重要的客户订单，对公司后续市场份额的提升有何积极作用？

答：公司销售团队针对国内不同顾客（汽车玻璃厂商）对应的主机厂不同，制定差异化推广方案，中标项目数量显著提升；为了进一步开拓全球市场，美国子公司 KAP 已经采购生产设备，积极推动本土

化生产，并获得顾客首个项目定点。公司已成为国内规模最大的注塑类和挤出类汽车玻璃总成组件供应商，凭借在汽车玻璃总成组件领域的技术积累、稳定的质量控制能力，以及与全球头部玻璃厂商的长期合作基础，未来公司将持续扩大市场份额。

6、在 2025 年上半年的生产经营过程中，公司为实现降本增效采取了哪些具体举措，例如在生产流程优化、原材料采购成本控制、生产设备智能化升级、人力效率提升等方面的行动，这些举措实施后取得了怎样的成效，比如单位产品成本是否有下降、生产效率是否有提升，降本增效成果对公司上半年盈利能力的改善贡献了多少？

答：公司降本增效的核心目标是构建一个更精益、更敏捷、更具韧性和竞争力的企业，在保证提升核心竞争力和价值创造能力的前提下，通过优化资源配置、提升运营效率、消除浪费，实现成本的合理降低和整体效益的显著提升。公司重点从以下方面进行规划管理：

(1) 智能化变革

通过数字化升级+网络化协同+AI 智能化，形成工厂建设、研发设计、生产管理、运营管理、物流管理的数字孪生和全流程数据集成分析，提高综合运营及决策能力。

(2) 关注视觉技术和自动化技术的进步，在具备条件的领域全面引入新技术，从而实现生产、检验环节的少人化。

(3) 引入垂直大模型，协助组织高效决策。

(4) 进一步整合供应链资源，提高供应链韧性，突出规模化优势。

(5) 构建和实施卓越绩效管理体系。

公司及各职能部门均设定了年度目标，并持续进行周期性的改进管理活动，确保管理目标持续向好。

7、近年来国家及地方针对公司所处行业出台了多项利好政策，能否结合 2025 年半年度财报，具体说明这些利好因素在上半年来对公司的生产经营、市场拓展或成本控制等方面产生了哪些积极影响，后续公司还将如何借助政策红利推动业务发展？

答：近年来，国家及地方针对汽车行业出台的诸多利好政策，在2025年上半年对公司的生产经营、市场拓展与成本控制等方面产生了多维度的积极影响。

（1）生产经营层面

国家发展改革委、财政部发布的《关于2025年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，进一步释放汽车市场消费潜力，汽车产销量的增长直接拉动了对公司产品的需求。2025年上半年，我国汽车产销分别为1,562.1万辆和1,565.3万辆，同比分别增长12.5%和11.4%。在此背景下，公司2025年上半年实现营业收入3.18亿元，同比增长12.41%，有力推动了业绩增长。为顺应市场需求，公司积极推进募投项目“汽车玻璃总成组件产品智能化生产建设项目”，项目建成后，将缓解当前产能不足状况，进一步突出规模化生产优势，助力公司更高效地满足市场对汽车玻璃总成组件的旺盛需求，优化生产经营节奏。

（2）市场拓展层面

国内市场：新能源汽车免征购置税政策延续，叠加地方补贴，极大地推动了新能源车销量增长。上半年国内新能源汽车市场的蓬勃发展，促使公司加大在新能源汽车配套产品领域的市场推广力度。公司凭借抗VOC污染吸光涂层技术等优势，成功应用于小米汽车等新能源汽车，新增相关产品订单。

国际市场：国家积极推动汽车产业国际化进程，鼓励企业“走出去”。公司顺势持续深入海外布局，美国市场采用EXW（工厂交货）贸易模式，由客户承担相关关税，有效降低贸易环节成本波动风险，并且，公司于美国俄亥俄州布局的生产基地建设进展顺利，已完成生产设备采购，本土化生产落地后将进一步增强公司产品在国际市场的竞争力，助力拓展国际市场份额。

(3) 成本控制层面

从产业链角度，国家及地方鼓励汽车产业转型升级政策，推动了汽车玻璃行业上下游产业链的完善。公司作为汽车玻璃总成组件供应商，受益于产业链完善带来的协同效应，在原材料采购、物流运输等环节成本得以优化。

公司借助政策红利推动业务发展的策略，将实现“汽车零部件+新材料”双轮驱动、协同发展的新格局，促进公司多元化、可持续发展。

8、2025年上半年公司营收与净利的具体数值分别是多少，相较于上年同期，营收和净利的增长幅度如何，能否从产品销售结构、市场区域拓展等角度分析营收增长的主要驱动因素，以及净利变动背后的成本、费用控制等关键原因？

答：2025年上半年，公司实现营业收入3.18亿元，同比增长12.41%；归母净利润为0.83亿元，同比增长4.88%。

公司营收增长主要原因为新能源汽车行业的快速发展以及公司稳定的优质客户资源。

(1) 新能源汽车领域在政策激励与市场需求的的双重推动下，呈现出爆发式增长。2025年上半年，新能源汽车产销分别完成696.8万辆和693.7万辆，同比分别增长41.4%和40.3%，新能源汽车产销量的增长系带动汽车产销量增长的主力军，标志着新能源汽车市场的高速发展。受新能源汽车产业政策支持以及市场景气度持续上升的影响，公司主营业务收入持续增长，新能源汽车市场持续向好系公司销售收入增长的外部因素。

(2) 公司深耕于汽车玻璃总成组件领域多年，凭借着技术研发优势和产品质量优势快速获得下游客户的广泛认可，稳定的优质客户资源系公司销售收入增长的直接因素。自公司设立以来，凭借着较强的同步开发能力、优异的产品整体配套方案设计能力和良好的售后服务能力等优势，与福耀玻璃、圣戈班、艾杰旭、Vitro、耀皮玻璃、

板硝子等国内外知名汽车玻璃厂商建立了长期稳定的业务合作关系，该等客户具有资产规模大、资金实力强、市场占有率高以及资信记录良好等特征，具有较高的市场知名度和影响力，能够给公司带来持续稳定的销售订单。

9、从行业竞争格局和公司自身发展需求出发，未来公司在持续强化核心竞争力、提升研发转化效率以及扩大市场影响力等方面，是否有制定中长期的战略规划，这些规划将如何与短期的经营目标相结合，在资源投入、团队建设等方面又将做出怎样的安排，以确保公司能够在行业竞争中保持持续的发展优势？

答：当前汽车玻璃总成组件行业呈现“头部集中、技术驱动”格局，福耀玻璃、圣戈班等龙头主导全球供应链，同时新能源汽车智能化、轻量化趋势推动行业技术迭代加速，新材料、智能组件成为竞争核心赛道。结合公司“汽车零部件+新材料”双轮驱动的发展战略，制定三大中长期战略规划：（1）“技术纵深+产品多元”技术驱动战略；（2）“全球布局+客户深耕”市场扩张战略；（3）“数字化+精益化”运营升级战略。

中长期战略与短期经营目标的结合路径：采用“战略拆解-目标落地-成果反馈”的闭环机制，将中长期规划细化为年度、季度可执行目标，确保短期成果支撑长期战略。

10、公司上半年科研成果转化的具体情况怎样，是否有新的科研成果成功应用到实际生产或产品升级中，同时新增专利数量有多少，这些专利在技术创新性和市场应用前景方面具有怎样的特点？

答：今年，公司继续加大新材料领域的研发投入，公司研发的抗VOC污染吸光涂层技术，成功攻克了汽车辅助驾驶摄像头区域VOC污染这一行业痛点，同时有效抑制漫反射杂光，显著提升辅助驾驶安全性，其综合技术指标处于行业领先水平，该技术已应用于新能源汽车辅助驾驶摄像头支架领域，并作为迭代技术被小米汽车定点采用。

截至2025年上半年，公司拥有专利84项，其中发明专利9项，实用新型专利70项，外观设计专利5项。

11、当前公司所处行业整体呈现出怎样的发展趋势，比如技术升级方向、市场需求变化、产业政策导向等，在这样的行业趋势下，公司认为自身面临的发展机遇主要体现在哪些方面，又计划如何把握这些机遇实现进一步发展？

答：根据中国汽车工业协会统计，2025年上半年我国汽车及新能源汽车的产销量仍然延续增长态势，汽车产销分别达到1562.1万辆和1565.3万辆，同比分别增长12.5%和11.4%；新能源汽车产销量同样表现亮眼，新能源汽车产销分别完成696.8万辆和693.7万辆，同比分别增长41.4%和40.3%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的44.3%。

9月12日，工业和信息化部等八部门印发《汽车行业稳增长工作方案（2025-2026年）》（以下简称《方案》），《方案》提出新的目标：2025年，力争实现全年汽车销量3,230万辆左右，同比增长约3%，其中新能源汽车销量1,550万辆左右，同比增长约20%；汽车出口保持稳定增长；汽车制造业增加值同比增长6%左右。

公司作为二级供应商有多种产品应用于新能源汽车，受新能源汽车产业政策支持以及市场景气度持续上升的影响，公司营业收入将保持持续增长。随着新能源汽车渗透率增加，公司针对辅助驾驶领域的新技术将进一步普及应用。公司在新能源汽车配套零部件领域的产品具有广阔的市场前景。

12、除了营收和净利数据，2025年上半年公司在经营成果方面还有哪些值得关注的亮点，比如主要产品的市场占有率是否有提升、客户结构是否进一步优化、供应链稳定性是否得到增强，或者在新业务领域是否取得了突破性进展，这些经营成果对公司长期发展具有怎样的战略意义？

答：公司在基本盘稳健增长的背景下，基于多年技术沉淀和市场洞察，逐步进行新产品的研发落地，积极将技术优势向高端材料制造领域延伸，构建公司发展的第二增长赛道。新设立的全资子公司微纳新材将主要致力于高技术壁垒的纳米涂装系列材料的研发与制备。

	<p>(1) 低 VOC 消光材料，采用完全不同于传统路径的全新技术方案，成功攻克了汽车辅助驾驶摄像头区域 VOC 污染这一行业痛点，同时有效抑制漫反射杂光，显著提升辅助驾驶安全性，其综合技术指标处于行业领先水平，该技术已应用于新能源汽车辅助驾驶摄像头支架领域，并作为迭代技术被小米汽车定点采用。该材料还可广泛应用于照相机摄像头、望远镜等光学领域。</p> <p>(2) 纳米超防腐涂装材料则是在环保全面限铬禁铬（指六价铬）的趋势背景下，公司研发的替代水电镀铬的全新技术解决方案。据悉，目前电镀铬广泛应用于汽车、电子等各个领域，但生产过程中使用的六价铬是目前已知的最强职业致癌物之一。2025 年欧洲化学品管理局（ECHA）提出了一项在欧盟范围内扩大六价铬物质限制的提案。该提案旨在通过限制这类具有强致癌性的化学物质，减少其对工人和公众的健康危害，降低其对环境的影响。2025 年中国国家标准化管理委员会（国标委）也正式批准发布强制性国家标准 GB26572-2025《电器电子产品有害物质限制使用要求》，其中就包括对六价铬的限值要求。公司研发的纳米超防腐涂装材料，具备环保、高效、耐腐蚀性强等优势，能够有效替代水电镀铬的应用，满足日益严格的环保法规要求。</p> <p>未来，公司将实现“汽车零部件+新材料”双轮驱动、协同发展的新格局，促进公司多元化、可持续发展，为投资者创造持续、稳定的价值回报。</p> <p>13、因为在美国有子公司，特朗普加关税会有影响吗？</p> <p>答：当前公司出口至美国的产品大多数以 EXW 模式进行交易，关税由客户承担；同时公司通过美国子公司在当地积极推动本土化生产。公司会密切关注海外关税政策的动态变化，持续优化全球化市场布局，积极应对关税政策可能带来的风险。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 9 月 15 日</p>