

证券代码：605018

证券简称：长华集团

长华控股集团股份有限公司

2025年2月投资者关系活动记录表

编号：2025-02-01

一、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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议	<input checked="" type="checkbox"/> 现场调研
	<input type="checkbox"/> 其他形式	
二、参会人员	喜世润投资 刘*力	浙商资管 王*
	米利都基金 赵*	富安达基金 路*
	大筝资产 宋*雅	野村东方 唐*伟
	聚鸣投资 胥*涛	财通证券 韩*宝
	菱信基金 刘*昌	浙商证券 郑*毅
	博时基金 王*琛	东北证券 韩*呈
	玖鹏资产 边*葳	敦和资产 叶*
	汐泰投资 陈*亚	华泰证券 陈*
	中欧基金 伊*勇	天风证券 张*童
	华裕证券 柴*阳	民生证券 席*屹
	阿尔法基金 李*雅	广发证券 蒲*琪
	前海开源 王*航	国金基金 袁*明
	中金资管 王*屹	国融证券 刘*
	华源证券 项*瑞、方*	骐楷资产 钟*玮
	金库资本 蔡*韬	远信投资 袁*昌
	博睿乾远 姜*岳、李*闻	国盛机械 邓*亮

	国海证券 吴*杰	天瑞万合 王*维
	信泰人寿 吴*明	财通证券 孙*栋、陈*哲
	招商证券 方*敏、陈*鹏	长城基金 吴*
	华西证券 赵*阳、刘*晶	云岫资本 葛*
	中信证券 孙*晔	天风证券 冯*
	招商证券 汪*胜、杨*宇、葛*川	
	中金公司 库*兰、崔*丹、任*霖、郭*秀	
三、会议时间	2025年2月8日至2月13日	
四、会议地点	长华会议室	
五、上市公司 接待人员	王庆 副董事长、总经理 章培嘉 董事会秘书 于春雷 财务负责人 董办相关人员	
<p>风险提示:</p> <p>公司高度重视各前沿先进技术的发展趋势，正对滚柱丝杠产品进行研究，目前公司滚柱丝杠产品正处于研发阶段，尚未获得客户定点，也未实现营业收入，对业绩不构成影响。此外，新行业的成长及发展周期一般较长，在技术研发、工艺完善和设备选型方面需要进行大规模投资，未来产品的技术方案、量产节奏、量产规模等方面均存在极大的不确定性，且未来行业的发展和公司的市场开拓也会面临较大的不确定性，存在较大投资风险。特此郑重提醒广大投资者注意投资风险！</p> <p>本次调研涉及公司未来发展展望、预计及目标等均不构成本公司的实质承诺，投资者及相关人士等均应对此保持足够的风险认识。</p> <p>一、介绍长华集团出席人员及公司基本情况 二、公司经营情况交流（重复及类似问题已经合并） 1. 请介绍下公司前三季度的经营情况？</p>		

答：公司立足主业，紧抓市场机遇，深化新能源业务拓展，持续强化精益管理。公司前三季度实现营业收入 16.58 亿元，较上年同期增长 3.63%；归属于上市公司股东的净利润 8,997.62 万元，较上年同期增长 57.66%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7,875.08 万元，较上年同期增长 65.48%。前三季度公司加大了市场开拓和新产品推广力度，持续扩大与新能源汽车及造车新势力的合作，覆盖各地新产能，众多新项目逐步实现量产，尤其是新能源汽车业务增长较快；新产品、新应用的新业务场景持续拓展，进一步增强了公司的盈利能力。

2. 近年来公司持续调整客户结构，请问今年客户结构还会有什么变化？

答：公司在汽车金属零部件领域已深耕数十年，产品已有效覆盖全球各系别乘用车，合作客户包含欧系、美系、日系、自主品牌及汽车新势力等，在业务稳定性、供应风险管控、行业地位方面存在明显的优势。公司顺应行业发展趋势，积极拓展能源相关的多元化行业领域，以汽车金属结构件为核心积累，实现了光伏、储能、碳陶刹车系统等新领域突破，客户群体不断扩大，带来了全新增长点。

公司将持续优化客户结构，在巩固存量客户现有业务的基础上，重点加强新能源客户的开发与延伸，也将积极开拓产品在其他场景的多元化应用，打造业务第二增长曲线。

3. 请问公司目前在供的碳陶刹车盘相关情况怎么样？

答：碳陶刹车盘具有高强度、高耐磨、轻量化等优点，在制动性能、耐久性和轻量化等方面具有明显优势，公司同金博股份共同打造共赢、可持续发展的战略合作关系，公司主要提供碳陶刹车系统专用合头及耐热不锈钢紧固件套装，是碳陶盘体组装的构成金属部件。目前公司配备的专有设备生产线一期具有年配套 20 万件的生产能力，相关产品已成功应用于某国内新兴汽车新势力车企，已于 2024 年 12 月开始量产，公司将配合客户生产计划，做好相关产品交付工作。同时，碳陶刹车制动项目小组也已紧密对接国内多家主机厂，进行相关技术交流，力争再次取得新突破。

4. 请问公司滚柱丝杠进展情况？

答：随着人形机器人的不断发展，滚柱丝杠产品迎来了前所未有的发展机遇。在充分调研行业情况后，公司较为看好人形机器人的发展前景。公司以紧固件起家，在精密金属结构件加工制造方面拥有丰富的经验和专业的技术，与人形机器人滚柱丝杠产品在技术开发方面有同源性，以及在螺纹、热处理等生产工艺有相通性，公司决定拓展这一新领域，公司将继续加强研发人员团队的建设，积极推进设备投资。2024 年 12 月

公司已生产出滚柱丝杠样品，目前正研究新工艺，购买新的磨床及相关设备，招聘核心研发人员，加大研发及资金投入力度，加紧研发制造新的迭代产品。

风险提示：目前公司滚柱丝杠产品正处于研发阶段，尚未获得客户定点，也未实现营业收入，对业绩不构成影响。此外，新行业的成长及发展周期一般较长，在技术研发、工艺完善和设备选型方面需要进行大规模投资，未来产品的技术方案、量产节奏、量产规模等方面均存在极大的不确定性，且未来行业的发展和公司的市场开拓也会面临较大的不确定性，存在较大投资风险。特此郑重提醒广大投资者注意投资风险！

5. 目前公司在飞行汽车的产品进展情况如何？

答：公司年前两次公告了收到国内某知名飞行汽车公司的项目定点开发通知书，总体订单累计超两亿元，定点产品主要为关键结构件。公司研发团队同客户紧密联系，参与早期的研发。同时公司正在与其他多家飞行器公司进行业务洽谈与对接，正在积极拓展该领域的业务规模。

风险提示：1、上述定点的关键结构件为公司现有成熟业务，此次取得的定点项目是公司新开拓的产品应用领域；2、定点开发通知书并不反映客户最终的实际采购数量，目前项目总金额仅为预计金额，后续实际开展情况存在不确定性，具体以订单结算金额为准；3、定点开发通知书是对指定项目产品开发和供货资格的认可，不构成正式的订单或销售合同。后续样件产品通过客户评审验证通过之后，方可签订正式订单或销售合同；4、公司相关产品的实际销售金额将与该客户实际产量等因素直接相关，整体市场的发展状况、国家宏观经济形势等因素均可能会对该客户的生产计划和采购需求构成影响，进而对本公司的供货量带来不确定性。尽管合同双方具备履约能力，但在合同履约过程中，可能会出现因产品开发遇阻、客户业务调整或不可抗力等原因，导致项目延期、变更、中止或终止。

后续公司将严格按照客户订单需求，积极做好产品研发、生产、供应等工作。敬请广大投资者注意投资风险！

6. 请问公司对 2025 年的未来展望？

答：公司将坚定立足主业，以市场为导向，在巩固原有业务的基础上，积极拓展新能源客户，挖掘客户潜在需求，持续扩大市场份额，同时不断探索产品新应用场景，拓展多元化使用渠道。未来，公司增长主要来自几方面：一是募投项目的持续放量；二是公司持续强化与新能源客户的合作粘性，加大新客户的开拓力度，随着新能源相关零部

件业务的快速提升，将为公司带来较大的增长空间；三是光伏、储能新领域突破，客户群体不断扩大，带来了全新增长点；四是碳陶刹车盘金属件套装预计 2025 年放量，开拓新的蓝海市场。

附录清单：无