

无锡市振华汽车部件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中航信托、复胜资产、嘉实基金、浙商资管、五地投资、外贸信托、东财基金、兴业自营、源乐晟、玖鹏资产、天瑞万合、博普资产
时间	2025年3月18日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书、证券事务代表
投资者关系 活动主要内容介绍	投资者关系活动主要内容介绍： 一、董事会秘书匡亮简单介绍公司的基本情况； 二、公司领导主要就以下问题和投资者进行了交流： 问题 1、公司与主要客户整体合作情况如何？ 随着近几年公司战略布局的调整，已与多家新能源客户进行深度合作，新能源车型收入在公司营收占，比较之前年度有较大提升。公司选择贴近式服务，就地设厂节省运输费用，提高公司

综合竞争力，客户也更愿意提供更多的订单。具体合作情况公司与客户签署保密协议具体内容就不方便透露了。

问题 2、公司小米合作情况如何？

近年公司在廊坊设立了全资子公司，方便为客户提供及时的服务，和客户合作顺利，具体情况可以参考公司披露的《募集说明书》，谢谢各位。

问题 3、公司产品的单车配置价格，大概或平均是多少？

不同的车型跟区域是不一样的，车型承接价格可能是过千，也可能只有小几百元。例如在廊坊和上海为客户进行就近设厂，为了维持相关的管理及运营，整车的承接价格相比较会在一个较高的水平。如果从无锡进行供货，由于可以提供零部件的装载率等问题，在这种模式下的整车承接价格将会控制在较低的水平。

问题 4、公司目前主要客户供给产品的主要整车型号是哪些？

目前公司对大众、通用以及传统的整车车型，公司基本做到车型全覆盖的，新能源汽车如特斯拉、理想、小米等也做到了覆盖。

另外，公司也根据自身的制造基地能够覆盖的客户范围来选择性提供对应的整车型号。公司在产品选择上主要还是基于对市场整体情况的一个研判，但车型最终能否热卖，还是有消费者和市场来做决定的，这部分零部件制造商所处位置是相对被动。

问题 5、是否有新业务或新客户的规划？

目前公司的客户已涵盖市场绝大多数，是否再进行客户上的突破，还需要看时机是否合适。目前，公司管理层积极跟各个客户保持联系，对未来可能的机遇，做好充分准备。

公司就新业务暂时只有和上汽英飞凌合作的功率半导体电

	<p>镀底板产品。更多的业务拓展情况，请关注公司后续公告。</p> <p>问题 6、钢材、铝材等原材料价格的提高，对公司利润的影响如何？</p> <p>零部件制造企业产品的主要成本在原材料上，价格的上涨对于零部件企业影响是直接且巨大的。由于原材料价格存在波动的风险一直存在，因此公司在逐步地跟客户交流协商形成相关的原材料联动机制。公司分批总成业务和选择性精密电镀加工业务受原材料影响较小，平滑原材料价格对公司总体经营情况的冲击。</p> <p>问题 7、年降幅度如何？</p> <p>汽车零部件领域，整车厂对供应商的年降是行业惯例，双方根据具体合作情况在协商一致的前提下进行。</p> <p>问题 8、未来公司是否会有机器人相关布局？</p> <p>目前，公司没有相关产品和产业布局。公司将继续聚焦主业，在自己的领域里做大做强。</p>
附件清单 (如有)	