浙江泰鸿万立科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2025-001

		7/10 3 • = = = = = = =
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
)C/M	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	□其他
参与单位名称	财通证券、东吴证券、	长江养老
时间	2025年5月14日14:00—15:00	
地点	浙江省台州市台州湾新	区海虹大道 100 号公司办公楼 3 楼会议室
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书 胡伟杰	
投资者关系活动主要内容介绍	重事会秘书 胡伟杰 问题一:公司能够拥有这么优质的客户结构和业务结构的核心竞争力是什么? 答:公司的核心竞争力 1、长期稳定合作客户基础 公司客户覆盖自主品牌、合资品牌、外资品牌、造车新势力及知 名零部件企业等,与主要客户吉利、长城等在多个品牌形成长期、深度合作。此外,公司持续开拓新能源客户,与某北美头部新能源车企、奇瑞汽车、理想汽车、蔚来汽车、零跑汽车、X公司、小鹏汽车、上汽、广汽等知名企业建立了配套合作关系。 2、合理的区位布局公司在长三角、京津冀等汽车产业集聚地区围绕周边知名整车厂建立了多个生产基地,包括浙江台州、湖州、上海奉贤、河北顺平、望都、廊坊、山东济南、山西晋中等地,能够实现就近配套,节省产品周转时间,优化物流成本,更好地做好客户服务,进一步巩固客户关系。 3、技术研发优势公司建立了研发中心,下设研发部、开发部等相关部门,拥有一支优秀的技术研发团队,通过自主研发设计形成了汽车侧围轻量化技术、高强度板及制品轻量化技术、大吨位重型车身件冲压应用技术、自动化冲压生产技术、汽车冲压件高效率低能耗自动焊	

接技术等一系列核心技术。拥有技术专利超过 120 项,具备与客户同步开发的能力。

4、先进的生产制造能力

公司从发那科、ABB、大族激光、扬力集团、安川电机、奥图自动化、启成自动化等国内外先进装备制造商引进了多工位级进模自动冲压生产线、七轴机器人自动化冲压生产线、全自动数控机床、机器人激光焊接机、自动化焊接机器人工作站、全自动蓝光扫描设备、3D打印机等先进生产设备。具备先进的制造工艺技术,确保了产品质量稳定性和先进的生产效率。同时,公司积极推行精益生产、数字化、智能化等先进管理工具和系统,不断提高生产效率、降低生产成本,不断为客户创造增值服务。

5、严格的成本、费用管控机智

公司高度重视经济效益提升,长期推行持续改善和降本增效,坚持把产品竞争力作为首要管理目标。

问题二:公司未来整体战略布局方向?

答:一、在客户结构方面,继续开发新的优质客户,特别是国内知名新能源汽车客户,进一步优化客户结构,提高企业竞争力。

- 二、在业务结构方面,深度挖掘现有客户的优质项目,提升新客户配套份额,进一步加强对新项目的筛选评估能力,加大头部整车厂的平台化、通用型项目的开发。
- 三、在产品结构方面,提高产品研发创新和制造能力,继续做好现有产品的改善提升,并利用公司优质客户资源和现有研发、制造能力拓展其他高附加值的汽车零部件产品。

四、继续关注新兴产业,在适当时机,适度利用资源做好产业延伸,进一步提升公司综合盈利能力和创新能力。

问题三、公司是否有在海外设立工厂或者建厂计划?

答、公司目前尚无相关计划。公司现有主要客户销售主要集中在 国内。后续格局业务情况和客户需求等因素再决定是否在海外设 厂。

问题四:公司实际控制人是否还有其他业务?

答:公司实际控制人应正才持有浙江泰发机电实业有限公司 75% 的股份并担任执行董事。该企业主要从事沙滩车、摩托车、电瓶车车灯的研发、设计、生产和销售。该公司在人员、资产、业务等方面与泰鸿万立均是相互独立的,不存在同业竞争或者共用资源的现象。

问题五: 是否考虑进入其他行业?

答:公司的主营业务汽车零部件,公司坚持做大做强主业,争取以更好的业绩来回报股东,实现长期可持续发展。在产品上将会做一些延展,如从小总成到大总成,提高产品附加值。另外,公司立足于优质的客户基础,积极关注新型产业的发展动态。

	问题六:公司一季度业绩如何? 答:受益于稳定的业务开发能力,公司业绩近几年来均保持稳定增长趋势,25年一季度营业收入为44,154.14万元;同比增长19.98%,利润总额5,092.79万元,同比增长18.85%;归属母公司净利润4,411.87万元,同比增长16.99%。
关于本次活动是 否涉及应当披露 重大信息的说明	本次活动,公司严格按照相关规定交流沟通,不存在未公开重大信息泄露等情形。
附件清单(如 有)	无
日期	2025年5月14日