

证券代码：603409

证券简称：汇通控股

合肥汇通控股股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20250521

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	华福证券：卢宇峰
时间	2025年5月21日 14:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 陈王保 财务总监 王巧生 董事会秘书 周文竹
投资者关系活动内容介绍	1. 请介绍一下公司基本情况 答：公司主要从事汽车造型部件和汽车声学产品的研发、生产和销售，以及汽车车轮的总成分装业务。经过多年的技术积累和市场开拓，已与比亚迪汽车、奇瑞汽车、东南汽车、长城汽车、江淮汽车、蔚来汽车、大众汽车（安徽）等整车生产企业建立了一级配套合作关系。 随着国内自主品牌汽车在新能源汽车和汽车出口领域的快速发展，以及合肥在新能源汽车产业中的区位优势，整体经营实现稳步发展。2024年1-12月，公司实现的营业收入为 106,917.99 万元，较上年同期上升39.84%，一方面系公司业务增长，其中汽车声学产品收入增幅较大，另一方面系主要客户整车销量强劲增长带动公司订单量大幅提升。归属于母公司股东的净利润为 16,310.98 万

	元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 16,051.12 万元，分别较上年同期上升7.05%和9.13%。 2. 公司2024年和2025年一季度收入增长较快，未来收入的增长点在哪些方面？ 答：2024年1-12月公司实现的营业收入为106,917.99万元，较上年同期上升39.84%，2025年一季度营业收入25,909.24万元，同比增长32.54%，主要系公司主要客户业务增长，公司与其合作进一步加深，经营业绩呈现稳定增长趋势。 公司正积极拓展新客户、新业务，随着新开发保险杠产品等汽车造型部件逐步量产，丰富了造型部件的品类，将促进公司经营规模较快提升。 3. 公司的客户集中度较高，介绍一下目前新客户拓展情况和订单获得情况。 答：公司客户集中度较高，主要系公司为一级配套供应商，下游整车行业集中度较高，公司与主机厂具有较高的合作黏性。公司主要客户比亚迪和奇瑞汽车的2024年销量分别为427万辆和260万辆，同比增长41.26%和38.4%。比亚迪在2024年实现了中国汽车市场车企销量冠军、中国汽车市场品牌销量冠军和全球新能源车市场销量冠军的“三冠王”成就；奇瑞汽车出口量连续22年位居自主品牌国内第一。 目前公司已通过岚图汽车和知名外资新能源汽车品牌主机厂准入审核，并获取东风日产等新客户新项目定点；同时，公司积极参与华为智界项目的开发并配套供货，公司子公司库尔特和海川部件参与华为尊界项目的开发。 4. 公司近年来的毛利率高于同行业水平，是什么原因？未来是否能保持这么高的毛利率？ 答：公司毛利率与同行业水平存在差异，主要是由于各公司在产品品类、业务规模等方面存在差异。产品结构方面，造型部件产品迭代速度快，具备高毛利的特征；工艺方面，公司拥有全面的表面处理工艺和一体化供货能力，同时在烫印工艺上具有先发优势；业务规模方面，公司不断开拓新客户新业务，配套多款畅销车型，形成了规模效应。 受芜湖、安庆新工厂投产后固定成本增加和产品年降的影响，2024年度公司毛利率有所下降，但公司将通过新产品的持续开发、增加收入规模、提升规模效应等方式提升盈利能力。
--	---

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年5月21日