

证券代码：603040

证券简称：新坐标

杭州新坐标科技股份有限公司

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	景顺长城基金、杭州源弈资产、合远基金、华夏基金。
时间	2025年6月03日-2025年6月13日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表:孟宇婷
相关情况说明 风险提示	<p>投资者关系活动不涉及应当披露而未披露的重大信息。投资者关系活动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>公司于2025年4月公告设立控股子公司研发、生产和销售滚柱丝杠、滚珠丝杠等精密传动零部件，拓展公司技术在不同行业的运用，从而提升公司的综合竞争力。新行业、新产品的成长通常会经历相对较长的发展周期，尚面临较大的不确定性，存在较大的投资风险。</p> <p>特此提醒广大投资者注意投资风险</p>
投资者关系活动主要内容介绍	先做公司介绍，后进行问答环节。

1. 能否介绍一下公司在冷锻技术上的优势？

答：公司业务属于金属塑性加工行业中的冷精密成形板块，包含冷锻、冷冲、冷轧、冷拉、滚压和滚轧等多种加工工艺。冷精密成形是金属零件制造的重要方法，成形精度、综合机械性能与材料利用率高，部分甚至完全省却了切削加工。公司拥有经验丰富的工程师队伍和先进的软硬件环境，具备材料、模具设计与加工、冷成形工艺研发、专用工装与设备设计等全产业链研发能力。新产品的研发均通过产品设计优化、生产工艺改进等方式，实现产品安全可靠、轻量化、成本集约等优势。

2. 公司主要的竞争对手是哪些？

答：气门传动组精密零部件的主要竞争对手是国外的伊顿、舍弗勒，国内的富临精工。公司以欧美系客户为主，更多的是跟海外供应商的竞争。

3. 公司一季度业绩表现较好的原因？2025 年主要的增长点有哪一些？

答：公司 2025 年一季度及后续的业绩增长主要还是来自国内自主品牌客户的开拓，海外市场乘用车、商用车市场的持续发力。

4. 公司预计 2025 年业务经营情况？

答：公司在 2024 年 7 月公告的股权激励草案中明确了公司 2025 年的收入及利润考核目标，公司管理层及全体员工将尽力做好各方面经营工作，实际经营过程中还是会存在多方面不确定因素。

5. 公司的主要客户构成？

答：公司 90% 以上的客户为汽车厂商，覆盖上汽大众、一汽大众、德国大众、墨西哥大众、巴西大众、比亚迪、上汽通用五菱、潍柴动力、中国重汽、江铃汽车、道依茨、MAN 等国内外乘用车、商用车市场。

6. 客户的年降压力？

答：压力肯定也是有的，但汽车零部件行业年降问题已经是个常态化问题，每年都会存在。公司会通过与客户商务沟通，以及自己不断修炼内功，优化内部管控制度，完善责任追究机制，加强现场管理，利用信息化手段提高管理效率。

7. 公司新设立合资公司两位外部股东的优势？公司在做滚珠丝杠、滚柱丝杠的优势？公司自制设备是否外销？

答：陀曼智能专注于高端数控机床、自动生产线和智能制造软件的研发、生产和销售，主要面向齿轮、丝杠及轴承制造领域客户提供智能制造解决方案；孙立松先生在相关行业领域有较为丰富的经验。自制设备不会外销。

目前相关产品还处于研发的阶段。公司对新产品的结构、生产工艺都会进行优化，不做简单地来图加工，希望通过冷成形工艺的优势，实现生产效率以及材料利用率的提升。但新设合资公司的项目建设、技术开发、产品制造、市场拓展等方面尚需一定的时间周期，存在一定不确定性，特此提醒广大投资者注意投资风险。

8. 公司丝杠类产品的客户名字和进展？

答：鉴于与相关客户保密要求，暂不能披露客户名称。具体产品及客户进展请持续关注公司定期公告。

9. 海外子公司利润率水平也不错，是如何管理的？

答：公司自 2002 年成立以来，已经建立了一套相当标准化，程序化的管理体系，所以在对境外子公司进行管理时我们本着尊重当地文化，避免文化冲突的原则，尽量本地化管理，管理团队以当地员工为主，国内的相关人员会不定期去海外子公司做相关技术培训、现场管理指导，保证公司整套管理体系的有效输出。从实际的经营绩效来看，公司的管理理念还是得到了较好的落实。

随着海外子公司的蓬勃发展，公司更加注重中外文化交

	<p>流和跨国团队融合建设，为加深境外人士对中国的了解，纠正部分境外人士对华的刻板印象，力所能及地提升中国的国际认知，公司将邀请境外员工来华旅游作为境外员工福利，邀请他们携家人来华游览名胜，参观国内工厂等活动，体验中国文化，加强集团中外员工团队建设，提升员工归属感。</p> <p>10. 关税对于公司的影响？</p> <p>答：目前公司直接供货美国客户的量很少。墨西哥新坐标的主要客户是墨西哥大众。公司在捷克、墨西哥设立全资子公司，能够更有效地应对国际市场的各种挑战。公司也将密切留意关税政策变化，与相关客户保持有效沟通，可通过调整相关生产经营策略应对有关风险。</p>
附件清单（如有）	无。