

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：20250618

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	国泰海通：张涵
时间	2025年6月18日 10:00-11:30
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
投资者关系活动主要内容介绍	1. 近两年公司营业收入增长较快，2024年收入增长接近40%，主要原因是什么？公司对未来收入增长趋势如何展望或预期？ 答：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。 随着公司主要客户业务的增长，公司与其合作进一步加深，经营业绩呈现稳定增长趋势；同时，公司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。

	2. 公司综合毛利率一直处于比较高的水平，但是2025年一季度毛利率有所下滑，主要原因是什么？公司预期未来毛利率将如何变动？ 答：2025年一季度毛利率下滑，主要系公司新建芜湖、安庆生产基地陆续投产，目前处于产能爬坡阶段，固定成本增加导致。随着芜湖、安庆生产基地的产能利用率提升，毛利率预计将逐步改善。 未来，公司将通过技术改进、管理优化、扩大业务规模等方面改善产品毛利率，保持产品竞争优势。第一，公司通过将持续加大研发投入，积极挖掘新产品、新工艺，保持技术的先进性；第二，公司一直奉行精益、精细、精心、精致的“四精文化”，通过实施精益管理，对供应链、生产制造、计划物流等环节持续改善，控制生产成本并减少浪费；第三，公司将不断拓展新产品新客户，进一步扩大市场份额，提高销售收入，摊薄固定成本。 3. 请介绍一下公司未来的战略方向。比如新产品线和新客户的拓展方向。 答：公司将依托自身在汽车造型部件和汽车声学产品等领域的技术创新、产品研发、制造工艺和客户开发等方面的优势，不断开发满足客户需求的高附加值产品，巩固现有客户并积极开拓新客户。未来二至三年的整体经营目标是：聚焦主营业务，拓展新客户新产品品类，积极扩大生产规模，继续扩大市场份额，加大研发投入及技术创新力度，提升本公司的综合竞争能力。 在新产品拓展方面，近两年公司大力拓展保险杠业务，在芜湖和安庆两地新建大型涂装生产线，承接奇瑞汽车多款重要车型保险杠项目，已陆续开始量产供货。 在新客户开拓方面，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。 4. 国内汽车市场增长趋于平缓，竞争较为激烈，海外市场空间较大，公司未来有没有计划出海？ 答：中国汽车产业正在驶入全新的“大航海”时代，中国的整车产品和供应链能力都有显著提升，特别是智能电动汽车产业的发展，正在引领全球。公司也将持续关注海外市场业务拓展机会，具体业务计划安排以公司披露的信息为准。
--	--

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6月18日