

证券代码：603657

证券简称：春光科技

金华春光橡塑科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与单位名称及 人员姓名	财通证券 于雪娇
时间	2025 年 6 月 17 日
地点	公司全资子公司苏州尚腾公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事兼总经理 陈凯、董事兼财务总监 吕敬、董事会秘书 翁永华
投资者关系活动主 要内容介绍	会前上述调研人员在公司人员的带领下，现场参观了苏州尚腾公司展厅和生产现场，介绍了公司的主要产品、工艺流程、产线自动化改进情况。 问：目前公司产业布局情况如何？公司当初为什么会选择在越南和马来西亚设立工厂？ 答：公司目前在金华、苏州、越南、马来西亚均设有生产基地，其中去年公司在马来西亚还与当地企业 Integrated Manufacturing Solutions Sdn Bhd 合资设立了家用电器整机代工厂马来西亚 SUNTONE 公司，该合作方在此业务方面具有一定的人才储备和生产场地，可以实现资源共享。目前马来西亚整机代工业务尚处于起步阶段，有意向客户，但还没有具体落地订单，希望能尽早量产。公司当初选择在马来西亚建厂主要是因为马来西亚有个国际知名品牌客户的代工厂，在马来西亚建厂可以为其提供更快捷更优质的服务；在越南，除已有的整机代工和零部件生产基地外，为提升业务规模，

	目前公司还正在推进投资建设清洁电器生产基地项目。公司选择马来西亚和越南作为东南亚的整机代工生产基地主要是考虑到在这些地区有一定的供应链体系基础，马来西亚因为有个国际知名品牌的代工厂，带动了当地供应链体系；而越南现在也有较多的国内企业进军当地市场，供应链体系也正在不断成熟。 问：公司境内外的业务市场情况如何？如何应对中美关税政策？ 答：公司对 shark 客户的整机代工业务主要是在越南，以出口北美为主。经过前期中美关税政策对抗后，目前中美关税政策相较前期虽然已有所缓和，但是未来仍具有不确定风险，公司将密切关注后续政策动向，积极与国外客户做好协调沟通，制定应对策略。同时，公司也早已提前在越南和马来西亚进行布局，并将积极推进越南和马来西亚的整机代工业务。全资子公司苏州尚腾公司整机出口销售市场主要不是面向美国地区的，主要面向国内、韩国、日本、欧洲等地区。公司未来经营业绩情况，具体还是要看未来订单获取情况、产品售价情况，同时汇率波动和关税政策变化也会带来不确定性风险影响。公司在越南和马来西亚的产品销售以美元结算为主。 问：公司是如何与客户确定订单价格的？ 答：主要是随行就市，价格协定，如果是单量大的产品，和客户初步协商目标价后，由公司考虑合适的优惠最终确定价格，如果是一般客户则根据成本费用加上合理利润原则直接报价。 问：公司软管配件产品近年毛利率变化主要原因是什么？ 答：软管配件毛利率近年有所降低，其中有产品销售结构变化原因，也有宏观经济不景气，导致市场竞争激烈产品价格下降因素。软管产品相对毛利率高些，整机代工业务由于零部件主要来源于对外采购，包括自制件也来源于公司及其他子公司供应，整机代工业务经营主体自身并没有生产主要自制件，因此公司整机代工业务毛利率水平较低。 问：公司整机业务主要产品有哪些？ 答：主要有手持吸尘器、洗地机、布衣清洗机、除螨仪等。
--	--

	问：公司今年国内整机业务情况如何？ 答：今年第一季度公司国内整机代工业务与去年同期相比有所好转。 问：公司未来提升市场竞争力的策略有哪些？ 答：公司主要从以下几个方面努力：1、维护好现有客户的同时积极开拓优质新客户；2、继续提升研发和技术能力，加大新品开发力度和储备；3、内部做好降本增效，进一步完善供应链体系，提升整机代工业务零部件自制率和内部产业协同性；4、寻找质优价廉新的合格供应商，以量换价提升对供应商的议价能力；5、培养人才梯队等措施。
附件清单（如有）	无