

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：20250624

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	长江证券：张永乾 精砚基金：麦帅 银华基金：张一诺 银河自营：徐都一 华夏基金：李昭伦
时间	2025年6月24日 12：00-13：30
地点	合肥市经济技术开发区汤口路99号
上市公司接待人员姓名	总经理 张丽 董事会秘书 周文竹 副总经理：吴照娟
投资者关系活动内容介绍	1. 公司2024年营业收入增长比例大于净利润增长幅度，主要原因是什么？预计2025年全年是什么趋势？ 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%，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%。

	2024年公司净利润的增长幅度低于营业收入增长幅度，主要原因有：毛利率较低的汽车声学产品业务量增加，导致净利润有所下降；客户年降导致产品销售单价下降，导致产品毛利率下降；公司持续加大研发投入，2024年度研发费用同比增长47.39%，高于营业收入的增长幅度7.55个百分点。 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. 2024年第一大客户占比超50%，预计2025年客户结构将会如何变化？ 答：公司产品销售的客户集中度较高，主要原因是公司为一级配套供应商，下游整车行业集中度较高。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。公司在巩固现有客户关系的基础上，正积极拓展新客户，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。公司将通过新客户拓展和新产品开发，降低单一客户依赖性风险。 3. 主机厂调整账期，对公司经营上有什么影响？ 答：近期主机厂纷纷缩短账期是落实国家及相关部委就保障产业链供应链稳定、促进汽车产业高质量发展等要求做出的具体举措，主机厂缩短账期将有利于公司提高应收账款周转率，降低坏账风险，促进公司健康发展。 4. 公司声学产品的竞争优势主要体现在哪些方面？ 答：汽车声学产品类核心技术在模压、发泡、挤出等工艺环节均有体现，通过材料配方研发提升声学效果，并起到提升生产效率的功能。公司自2006年开始汽车声学包产品的研发和制造，公司与主机厂合资合作，并吸收国外先进的技术。公司汽车声学产品涵盖了发动机舱、驾乘舱、行李箱等，并建立了声学材料测试的数据库以及声学包产品设计标准，具备与主机厂同步设计开发汽车声学包的能力。 5. 当前各家车企纷纷开拓海外市场，公司是否有相应的出海计划？
--	--

	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。 6. 公司未来2-3年的战略规划是怎么样的？ 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。 7. 公司是否正在拓展新势力车企客户？ 答：公司正在积极拓展新势力车企客户。公司已通过岚图汽车和知名外资新能源汽车品牌主机厂的准入审核，并获取了东风日产等新客户的新项目定点。此外，公司还参与了华为智界项目的开发并配套供货，子公司库尔特和海川部件也参与了华为尊界项目的开发。在客户拓展方面，公司已与蔚来汽车、零跑汽车等新势力车企建立合作关系，并持续优化客户结构，进一步扩大市场覆盖范围。
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24日