

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：20250729

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	信达澳亚 商柔芷 南方基金 杨惠冰
时间	2025年7月29日 10：00-11：30
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 副总经理：李明友 董事会秘书：周文竹
投资者关系活动内容介绍	Q1：各个模块产品的单车配套价值量有多少？ 答：公司造型部件模块包括格栅、保险杠、饰条等产品，单车配套价值量可以做到1300元左右，声学产品模块包括顶棚、地毯、隔音隔热垫、行李箱盖板等产品，单车配套价值量可以做到1200元左右。内外饰件产品整体单车价值约2500元，公司正积极拓展新的产品品类，提高单车配套价值量。 Q2：近两年，公司声学产品营收增长幅度为什么比较大？今年预计声学产品营收增长情况？ 答：2024年公司汽车声学产品收入46,454.64万元，同比增长126.73%，收入增量主要系来自福州和大连生产基地配套的系列产品销售收入增加所致。公司为了提升快速响应能力和覆盖范围，

	跟随主机厂就近配套，布局多个外地生产基地，提升公司产能，并凭借技术优势和品牌效应获取大量声学产品订单，带动公司整体收入规模的提升。 Q3：为什么这两年向声学产品发展，是因为觉得市场规模大？ 答：一方面，声学产品市场规模比较大，如果按照1200元单车价值计算，我国汽车声学产品市场总额近400亿元，声学产品业务的市场空间仍值得深挖。 另一方面，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，具有先发优势。工艺技术方面，公司通过材料配方研发提升声学效果。随着新能源车的普及，消费者更加注重驾乘体验，因此对汽车静谧性的要求更高，公司汽车声学产品得到了主机厂的重视。为提高规模化速度，公司依托在该业务模块的竞争优势，不断加大新车型声学产品的开拓力度。 Q4：公司造型部件中哪个产品的技术壁垒更高？ 答：公司造型部件产品包括格栅、保险杠、饰条、字标车标等产品，上述产品的附加值主要体现在表面处理工艺，公司具有全面的表面处理工艺技术，是一家集烫印、喷涂、电镀、PVD、丝网印刷、转印、滴注等塑料表面处理工艺为一体的综合技术方案提供商。 保险杠产品是整车车身的重要组成部分，其作用为当整车与其他车辆或障碍物发生碰撞时能保护车身，并具有装饰和美化车身的功能，主要工艺是喷涂，其产品复杂度和技术要求更高，因此技术壁垒更高。 Q5：芜湖和安庆工厂的产能利用率是多少？现有建成的工厂，若全部达产，将会做到多少产值收入？ 答：公司在芜湖、安庆新建大型保险杠涂装生产线，已获取奇瑞汽车多个重要车型的保险杠总成项目定点。目前两个基地正处于产能爬坡阶段，上半年涂装产线的产能利用率较低。随着下半年主要车型量产，产能利用率将进一步提升，安庆工厂项目达产将形成年产70万套保险杠等造型部件产能，芜湖工厂项目达产将形成年产40万套保险杠等造型部件产能。 公司目前在合肥、芜湖、安庆、福州、大连等地均有生产基
--	---

	地，若现有生产基地全部满产，设计产能对应的产值收入约20亿。 Q6:公司大客户奇瑞、比亚迪都是行业内对供应链降价要求比较强势的公司，公司未来营收及净利润是否承压？ 答：汽车行业竞争激烈、内卷加剧，主机厂降价的成本压力都会通过采购传导到供应商层面上来，受市场环境影响，公司毛利率存在下行的压力。通常降价主要针对老产品，新产品会好一些，公司将通过不断获取新项目降低主机厂降价的影响。 公司通过不断开拓新产品和新客户，营业收入保持较快的增长，产品毛利水平在行业内保持在合理区间，未来公司将进一步做好降本增效，力求在净利润水平上有更好的表现。
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7月29日