

证券代码：603370

证券简称：华新精科

江阴华新精密科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称（排名不分先后）	信达证券、华金证券、中信建投
时间	2025年12月
地点	公司会议室现场+电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郭婉蓉； 证券事务代表 何蓉蓉
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书介绍公司基本情况 二、互动交流主要内容 1、问：公司收入按产品类型进行拆分，各产品类型收入规模、占比及相应增速情况？ 答：公司主要产品类型可分为精密冲压铁芯和精密冲压模具，从2022年至2024年度数据可以看到精密冲压铁芯占比总体较高，分别占98.84%、94.87%、97.34%，精密冲压模具占比在1.16%、5.13%、2.66%；精密冲压铁芯产品的年复合增长率约为8.92%，精密冲压模具产品的年复合增长率约为66.24%。 2、问：公司收入的前五大客户及相应占比，客户结构2025年较2024年是否发生较大变动？ 答：公司收入前五大客户如宝马、汇川、比亚迪、采埃孚、台达电子属于长期稳定合作的客户，客户结构暂未发生较大变动。 3、公司海外收入占比？近期是否受到海外贸易争端影响（如中美

关税、近期欧洲要求境内汽车制造比例达70%)

答：公司2022年、2023年和2024年的海外收入（外销收入）占主营业务收入的比例分别为13.24%、35.08%和29.63%。

关于海外贸易争端的影响，地缘政治和贸易保护政策确实带来一定挑战，但客户会综合考虑采购成本与供应链稳定性，选择与合适的供应商长期合作。为应对贸易摩擦，公司已采取以下措施：

(1) 海外产能布局：在墨西哥设立生产基地，缩短与全球客户的距离，降低运输成本，提高产品竞争力。

(2) 本地化服务：搭建海外营销团队，完善售后服务体系，增强客户响应能力。

(3) 多元化市场：公司积极拓展北美洲、南美洲等市场，分散风险。

此外，公司将持续关注相关国家的贸易政策变化，及时调整经营策略，降低贸易摩擦带来的潜在影响。

4、25年业绩预期？以及26、27年增速预期？

答：根据公司2025年1-9月三季度报告，财务表现较上年同期有所增长，经营业绩保持稳中有升。2025年度的业绩情况请关注公司定期报告披露信息，后续公司将继续深耕主业，通过新客户开拓、产能提升、成本控制等举措，力争实现收入和利润的稳健增长。

5、公司中长期的战略目标和发展愿景是什么？未来3-5年的核心战略规划及重点发展方向是什么？（例如：市场扩张、产品线延伸、技术升级、并购整合等）

答：公司战略目标：公司将以硅钢精密冲压产品业务为基础，拓展精密冲压铁芯应用领域及后道加工业务，与产业链上下游紧密合作，并形成以点带面的发展战略。

公司愿景：成为精密冲压铁芯一体化解决方案的全球引领者。

未来核心规划重点方向：

(1) 产品开发及技术优化：深耕新能源汽车驱动电机铁芯核心业务的同时，积极拓展机器人等新兴应用领域。优化点胶、铸铝、注塑等后道工艺及技术，提升产品附加值，构建多元化的产品矩阵。

(2) 市场开拓：继续实施全球化市场战略，深耕国内市场的同事，进一步大力拓展海外市场。

(3) 资本运作规划：合理利用资本市场平台，为产能扩张、技术研发、市场开拓提供资金支持。同时优化资本结构，降低财务成

本，提高资金使用效率，确保公司战略目标的顺利实现。

6、公司主要生产基地布局和近年产能扩张/调整计划如何？关键原材料/部件的供应商集中度、采购成本波动及供应链稳定性如何？现在的生产成本结构是什么？相关控制措施有哪些？

答：公司生产基地采用国内外协同布局的策略。国内生产基地聚焦核心产品的规模化生产、产品相关的技术研发支持，为全球市场供应提供稳定支撑。国外布局目前墨西哥生产基地已按客户需求启动小批量供货，相关业务正在推进，后续将根据订单增长情况及市场拓展进度，动态优化产能配置、逐步提升产能利用率；

公司核心原材料以硅钢钢材为主，采购渠道覆盖多家国内大型钢厂及钢材贸易商，通过多源化供应商选择分散供应风险，保障供应链稳定。在采购环节，公司采用“以销定产”模式，紧密结合在手订单、潜在客户需求、产品交付周期、钢材市场价格波动趋势及现有库存水平，制定灵活的采购计划，以此平抑原材料价格波动对采购成本的影响，进一步强化供应链韧性。

公司生产成本主要由原材料成本、生产制造费用及人工成本构成，其中原材料成本占比较高。为有效控制成本，公司实施以下措施（包括但不限于）：

（1）推行以销定产的生产模式，根据客户预测或订单安排生产计划，指导生产任务，减少半成品、成品及原材料库存积压，降低资金占用成本；

（2）提高原材料供应商管理水平，与重点钢厂保持战略合作关系，同钢厂就前沿工艺与新材料进行合作开发，争取批量采购原材料的价格政策，同时开发合适的钢材贸易商；

（3）通过提高模具管理水平和生产制程工艺水平，提高材料利用率与生产效率；

（4）提高公司半自动化和自动化水平，合理控制直接人工成本，提高生产效率。

7、公司对稳定股价、市值管理维护有什么想法？

答：公司高度重视市值管理工作，并已制定明确的股价稳定预案。公司始终密切关注市场反馈，持续优化经营策略，加强投资者沟通，并通过稳健业绩为股东创造长期价值。同时，公司严格遵循信息披露准则，确保信息传递的及时性、准确性和完整性。

8、公司产品能否用于机器人（特别是人形机器人），是否有相关的客户接触，送样和认证工作？

答：公司铁芯产品下游应用广阔，可应用于机器人关节等相关部门的电机。在业务推进层面，公司已针对机器人相关应用方向开

展送样工作，不过现阶段该部分业务规模较小，尚未对公司整体业绩产生显著影响。基于客户保密相关要求，具体客户信息暂不便披露，敬请谅解。公司将持续跟进相关市场需求，积极推动产品在该领域的应用拓展。

9、近年主要的资本开支投向（如扩产、技改、研发等）？

答：近年资本开支主要根据募投项目规划购置机器设备、厂房车间改扩建、研发创新投入等。

10、公司在精密冲压铁芯领域的渗透率及排名是否发生较大变化？如何看待后续的行业发展，主要增长来自哪些原因？

答：公司在精密冲压铁芯领域的渗透率及排名暂未发生较大变化。公司将持续聚焦产品品质提升与技术迭代，稳固现有市场地位。公司发展战略为以硅钢精密冲压产品业务为基础，拓展精密冲压铁芯应用领域及后道加工业务，与产业链上下游紧密合作，并形成以点带面的发展战略。我们认为精密冲压铁芯及其相关下游行业发展趋势和增长原因分析如下：

（1）公司现有产品主要应用于电机，电机是汽车、工业工控、家电、电动工具等基础领域的核心动力部件，通用性极强。在制造业转型升级及绿色经济导向下，下游领域对电机便携性、高效性、节能性的要求持续提升，直接拉动电机行业扩容，为精密冲压行业奠定良好市场基础。

（2）人形机器人、低空飞行器等新兴领域为电机产品开辟了高增长赛道，更给精密冲压行业带来广阔增量空间。其中，人形机器人的关节驱动、躯干控制等核心部位需搭载大量高精密、小型化电机；低空飞行器（含工业无人机、消费级无人机、轻型直升机等）的飞控系统、动力系统同样依赖高性能电机，随着低空开放政策落地及应用场景从物流配送、电力巡检向农业植保、应急救援等领域延伸，电机需求将持续增长。这类新兴领域的技术迭代速度快、市场渗透率正处于快速提升阶段，其对高规格电机的规模化需求，将直接带动精密冲压铁芯等核心部件的需求与技术升级，成为行业未来重要的增长引擎。

（3）我国已成为全球主要电机生产基地，国际电机行业分工深化为国内电机铁芯制造企业带来机遇。目前，电机厂商将定转子铁芯生产外包给专业企业已成行业趋势，这不仅为精密冲压行业带来新增需求，更倒逼行业企业提升专业化生产能力与综合服务水平，推动行业稳定健康发展。

风险提示：以上如涉及对行业预测、公司发展战略和经营计划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩

	的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	无
日期	2025年12月汇总