

无锡市振华汽车部件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系 活动类别	■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"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中泰证券、国海证券、同泰基金、长城证券、中国国际、国信证券、国泰海通、民生证券、光大证券、华泰证券、中邮证券、泰聚私募、华创证券
时间	2026年4月28日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书、财务总监、证券事务代表
投资者关系 活动主要内容介绍	投资者关系活动主要内容介绍： 一、证券事务代表简单介绍公司的基本情况； 二、公司领导主要就以下问题和投资者进行了交流： 问题 1：关于选择性精密电镀加工业务，根据年报披露，2025年该业务营收约 1.81 亿元，同比实现约 1% 的增长。第一，针对 2026 年及未来两年，公司对相关业务是否有相关经营规划？第二，选择性精密电镀加工业务的客户拓展方面，除现有

客户外，是否有新增业务布局的规划？同时，公司对该业务的净利率有怎样的展望？

答：2025年，选择性精密电镀加工业务毛利率略有下滑，核心原因在于前期为新产品布局投入的专用设备完成转固，折旧摊销一定程度上拉低了当期毛利率；同时，当年部分新产品尚处于量产爬坡的前期阶段，规模效应尚未完全释放，也对短期毛利率造成了小幅影响。不过随着后续新产品逐步实现批量交付，规模效应将逐步显现，毛利率也将迎来修复。

从短期经营规划来看，我们当前仍将聚焦于现有两家核心客户。除了现有电喷系统相关产品，目前我们已与两家客户开展新业务的前期对接，完成阶段交样。其余客户目前仅处于意向接触阶段，尚未形成实质性进展，后续我们将随着自身产能与技术能力的进一步验证，逐步推进相关合作的落地。

关于未来两年的中长期布局，公司将继续聚焦车用功率半导体组件相关业务的深度开发。一方面，依托成熟的工艺能力，助力客户实现核心配套环节的国产化替代，解决进口配套的“卡脖子”问题；另一方面，我们也将参与客户的全新产品开发，同步研发适配更高功率车用半导体组件的下一代电镀工艺，助力客户的产品升级。我们将以逐步完善的产品线作为该业务的重要抓手，持续挖掘业务增量，推动该业务实现长期稳健的增长。

问题 2：关于公司主营业务相关的两个问题：第一，2026 年公司针对上汽、小米、特斯拉、理想这几家核心客户，收入端的增长有什么样的展望？第二，作为公司核心增量客户，小米今年新车型的投产节奏，以及相关的业务量规划是怎样的？

答：上汽集团是公司长期深度绑定的核心战略客户，公司为其配套了多款主力车型的核心零部件，覆盖了其燃油车与新能源车型的核心产品矩阵。根据上汽集团发布的《2026 年度估值提升计划》，2026 年度集团力争实现全年整车销量 500 万辆，其中自主品牌乘用车将作为销量增长的核心引擎。从一季度的配套交付数据来看，相关业务的复苏态势已经初步显现，我们判断，随着客户经营质量与效益水平的持续提升，公司配套的相关业务也将迎来较为可观的增长。

公司作为新能源汽车企业的核心零部件供应商，相关业务的推进均严格按照客户的项目节奏有序开展。由于相关信息涉及客户的保密要求，还请各位投资者以客户对外公开的信息，以及公司后续的公告为准，我们也将严格按照监管要求，及时披露相关的业务进展情况。

问题 3：关于郑州振华三期的建设，新工厂的具体进展如何，后续的具体用途是怎样的？谢谢匡总。

答：郑州工厂是公司服务中原及华北区域核心客户的重要区域性生产基地，近年来随着区域内新能源汽车产业的快速发展，工厂的配套业务量持续提升，当前工厂的产能利用率已接近满负荷状态，现有生产场地已经无法满足后续新增订单的产能布局需求。同时，随着新业务的逐步拓展，工厂的物流周转、原料及成品仓储的配套场地缺口也逐步显现，现有布局已经无法支撑后续业务的高效运转。因此，我们规划推进三期项目的建设。

问题 4：请问本次收购的主要原因是什么？

答：目前汽车产业正加速向智能化、电动化深度转型，车载高速信号传输产品是智能座舱、车载感知系统、车联网等智能化功能的核心配套部件。随着车载屏幕、传感器的数量不断提升，以及车载数据传输速率的持续升级，这类产品的市场需求正处于快速增长阶段，行业长期成长空间广阔。

基于此，我们希望通过本次收购，一方面，为标的公司导入我们的现有客户资源，帮助其快速拓展业务规模；另一方面，也能够丰富我们自身的产品矩阵，为现有客户提供更多元化的配套产品，进一步提升客户黏性，帮助公司打造全新的增长曲线。

目前我们已与标的方开展意向性对接，相关尽调工作正在推进中，具体情况我们将在后续根据要求及时公告。

问题 5：想请问目前原材料价格波动对公司的影响是怎样的？

答：首先，公司的分拼总成加工业务与选择性精密电镀加工业务，原材料价格波动不会对这两项加工业务产生影响。

其次，冲压零部件业务方面，新势力客户定价与原材料价格联动，因此原材料波动也不会对这部分业务造成影响。而传统车企客户，虽然相关定价暂未实现与原材料的联动，但随着近年来公司客户结构的调整，造成的影响将逐年降低。

问题 6：请问公司的年降情况如何？

答：在汽车零部件行业，协议约定年降是行业通用的成熟合作模式，目前公司 90%以上的业务，均采用协议约定的年降模式，即在项目立项之初，便在协议中明确约定年降年限和幅度。从 2025 年的实际情况来看，部分客户受行业竞争的影响，

	<p>提出了协议外的额外年降诉求，但这类诉求的覆盖范围非常有限。同时，公司也在与客户进行充分的协商，并且通过持续优化生产流程、提升自动化水平、推进降本增效等方式，来消化相关的压力。整体来看，这类额外年降对公司的整体盈利影响非常小，几乎可以忽略不计，公司的盈利稳定性能够得到有效保障。</p> <p>问题 7：请教一下去年公司资产减值规模有所提升的原因是什么？</p> <p>答：本期资产减值损失 3011 万元，上期 1126 万元，本期损失包含：计提存货跌价损失 1148 万元，计提固定资产减值损失 1375 万元，计提在建工程减值损失 488 万元；上期计提存货跌价损失 1126 万元。本期资产减值有所增加的主要原因为本期计提了未量产及大幅减产的车型对应的机器设备资产减值所致。具体来看，部分车型受行业或国际环境影响，客户调整了整体的产品规划，相关车型未按产量计划实施，出现了大幅减产的情况，导致公司为该类项目配套的专用生产设备，无法实现预期的收益。因此，我们按照会计准则的要求，对相关的资产进行了减值测试，并计提了对应的减值准备。</p> <p>该部分减值属于一次性的计提，不会对公司后续的正常经营产生持续性的影响，同时也充分体现了公司财务处理的谨慎性原则，能够帮助公司夯实资产质量，为后续的轻装上阵奠定基础。</p>
附件清单 (如有)	