

证券代码：601702

证券简称：华峰铝业

上海华峰铝业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源、民生金属、国泰海通、华源证券、彬元资本、千合资本、润晖投资、华泰保兴、易方达基金、富安达基金、交银施罗德基金、天弘基金、长江证券、博时基金、上海度势投资、华泰资产、上银基金、星石投资、光大保德信基金、国泰基金、涌峰投资、长信基金、中信建投基金、红塔证券、国联基金、泰山财产保险、中国人寿资产、华夏未来资本、上海汐泰投资、上海东方证券资产、华泰柏瑞、九泰基金、富国基金、西藏青骊资产、敦和资产、东北证券、国华兴益保险资产、杭州汇升投资、农银汇理、中银国际证券、太平资产、北京清和泉资本、长城财富保险资产、华夏久盈、方正证券资管、招商基金、兴华基金、中信保诚基金、昊泽致远(北京)投资、信达澳亚基金、汇丰晋信基金、共青城鼎睿资产、深圳南方祥瑞投资、上海睿源私募基金、同泰基金、中天汇富基金、国信证券、弘毅远方基金、上海合道资产、华安基金、东吴人寿保险、国寿安保基金、上海途灵资产、深圳市尚诚资产、第一创业证券、英大证券及其他机构投资者。
会议时间	2025 年 4 月 19 日、2025 年 4 月 21 日
会议地点	电话交流

上市公司接待人员姓名	上海华峰铝业股份有限公司董事长：陈国桢先生 上海华峰铝业股份有限公司财务总监：阮海英女士 上海华峰铝业股份有限公司董事会秘书：张凌燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简介： 上海华峰铝业股份有限公司注册资本 99853.06 万元，位于上海湾区高新技术产业开发区，由中国企业 500 强之一的华峰集团主要投资组建，2020 年 9 月 7 日在上海证券交易所主板上市。公司深耕铝热传输材料领域，主要产品包括热传输领域内各系列、各牌号及各种规格状态的铝合金板带箔材料，广泛应用于汽车、工程机械、电站及家用商用空调领域，以及以及用于制作新能源汽车动力电池相关多类组成部件（电池壳、正极箔、铝塑膜、水冷板等）。 作为国家级“制造业单项冠军示范企业”、“国家绿色工厂”及“专精特新小巨人企业”，公司技术实力雄厚，设有高标准研发中心和检测中心，被认定为“高新技术企业”、“上海市企业技术中心”，并拥有多项国家专利授权，及时有效地为客户提供售前、售中、售后服务。 公司客户涵盖日本电装株式会社（DENSO）、德国 MAHLE Group（马勒集团）、韩国 Hanon Systems Corp.（翰昂集团）等全球知名汽配集团，以及三花、银轮、长城汽车等国内主流汽配商，产品应用于奔驰、宝马、特斯拉等中高端车型，业务网络覆盖全球 40 余个国家和地区。凭借精益化生产管理和绿色低碳技术，公司实现资源高效利用与可持续发展，沪渝两大生产基地均获评国家级绿色工厂。 二、互动交流情况 1、公司 2024 年度业绩情况及 2025 年一季度经营情况？ 回答：2024 年度公司全年实现营收 108.18 亿元，同比增长 17.08%；归母净利润 12.18 亿元，同比增长 35.44%，创公

	司营收、利润最高水平。2025 年一季度公司生产和订单稳定，延续稳健增长态势，一季度实现营业收入 29.05 亿元，同比增长 22.97%；归母净利润 2.66 亿元，同比增长 5%。 2、公司 2024 年度业绩增长主要原因？ 回答：公司 2024 年度业绩增长主要得益于多维度战略举措的协同发力：一是持续聚焦高端市场、高端客户、高附加值/高贡献率产品，主动优化产品结构，通过深化与优质客户的合作、提升高技术含量产品的市场占比，进一步巩固竞争优势与盈利基础；二是坚持技术创新驱动，不断加大研发投入并强化成果转化，积极参与客户前期项目开发，以迭代新品拓展传统及新兴应用领域，为业绩增长打开空间；三是积极推进生产现场的精益化、数智化与绿色低碳化管理，通过工艺优化、效率提升及节能降本等措施，有效增强生产效能与运营质量，多方面共同推动公司实现稳健发展。 3、目前公司对美业务出口占比多少，当前美国的关税政策措施对公司是否有重大影响？ 回答：截至目前，公司对美国市场的直接出口业务占整体营收比例不足百分之一，美国的关税政策措施对公司经营未构成重大影响。公司外销面向多元化市场，产品出口至全球 40 余个国家和地区，对单一地区的依赖性较弱。未来，公司将持续关注国际贸易政策动向，通过技术创新与市场多元化进一步巩固竞争优势。 4、关于国家调整出口退税政策，公司应对情况如何？ 回答：自去年 12 月以来，公司与海外客户积极保持沟通、协商，通过合理上调出口产品价格，实现成本压力的部分转嫁。此外，公司积极探索业务模式创新，尝试采用进料加工
--	--

	模式、通过产品向下游延伸等模式降低原材料税负；同时积极开发新品和提升产品的附加值，增强产品在国际竞争中的综合竞争力，通过多维策略有效降低出口退税政策取消的影响。 5、重庆二期项目情况如何？ 回答：公司重庆二期项目（原“年产 15 万吨新能源汽车用高端铝板带箔项目”）已于 2025 年 3 月 10 日经公司临时股东大会决议调整为“年产 45 万吨新能源汽车用高端铝板带箔智能化建设项目”，总投资由 198,001 万元增至 261,906 万元，新增用地约 500 亩，在一期基础上引入 1+1+4 热连轧机、高速冷连轧机等高效设备，建设热轧车间、冷轧车间及智能化物料库等绿色智能生产线。项目建成后将形成 15 万吨高端铝板带箔材料及 30 万吨热轧铝板带箔坯料产能，能够有效填补公司热轧环节产能瓶颈，大幅提升整体产能、产品质量并降低综合成本，助力构建更具竞争力的铝热传输材料产品体系，目前项目正按计划推进，产能将随建设进度分阶段落地。 6、公司产品 2025 年市场需求展望？ 回答：公司对 2025 年市场需求持审慎乐观态度，主要源于两方面支撑：一是汽车领域需求稳定，新能源汽车与传统汽车市场整体表现良好，公司产品在电池系统、热管理部件等场景的应用需求持续巩固；二是新兴领域空间逐步打开，政策推动与技术进步有望加速公司产品在空调、储能、5G 基站、大数据中心等场景的应用。整体来看，公司将依托技术创新与多元市场策略，积极把握机遇，同时兼顾成本管控与风险应对，为业务稳健发展奠定基础。
--	---

7、公司一季度毛利率有所下降的原因？

回答：公司一季度毛利率有所下降，主要受以下因素影响：一是出口退税政策取消后，尽管公司前期已积极传导成本至下游、上调了产品价格，但在行业总体竞争加剧背景下，部分常规产品加工费承压，出现微幅下降，对利润形成一定影响；二是新布局的高附加值产品如 CTB 船型水冷板、预埋钎剂材料等，在一季度还处于市场导入期和产能释放爬坡阶段，对利润的积极拉动程度有限；三是一季度因下游厂商春节放假停产，出货量亦受到一定影响，产能规模效应发挥不足。伴随整体市场对各类政策性影响的逐步消化以及各类新品和高附加值类产品的后续放量，不利影响将有望逐步减弱。

8、公司的竞争优势有哪些？

回答：公司的竞争优势体现在多方面积淀与协同效应：成本控制上，依托现场精益化生产和良好成品率，形成对制造成本的有效管控；客户基础方面，以高稳定性、高品质产品满足本行业严苛的质量体系与认证要求，构建了较高的客户准入壁垒与合作粘性；产品层面，拥有齐全的产品序列和合金牌号，能够满足不同客户在多样化应用场景下的需求；工艺技术上，通过持续的研发投入与技术积累，形成多项自主技术优势，有效响应市场对高端化、定制化产品的技术要求；产能布局中，公司在铝热传输材料市场具备突出的产能规模与市场份额，助力提升生产效率与成本竞争力；服务能力方面，公司建立了贯穿前期开发、生产协同到售后支持的全流程服务体系，以高效的响应速度与定制化能力增强客户合作体验。上述优势相互支撑，构成了公司在行业内的综合竞争壁垒，为应对市场变化与拓展业务空间奠定了坚实基础。

9、公司原材料结算方式是怎样的？

	回答：公司主要原材料为铝锭及外购半成品，采用“以销定产、以产定购”的模式，根据销售订单及生产计划确定采购量。在定价机制上，铝锭采购价格通常参考发货/订单/结算前一段时间内上海有色网、上海期货交易所等市场的铝锭现货或期货均价确定，以此规避价格大幅波动风险。同时，公司与数家实力较强的供应商签订长期采购协议，建立稳定合作关系，保障原材料供货渠道的同时，通过长期协议约定的定价规则，实现价格波动的合理传导与成本控制。整体来看，公司结算方式能够兼顾市场灵活性与供应链稳定性，有效平衡成本管控与生产需求。 10、公司产品终端客户都有哪些行业，具体比例是多少？ 回答：公司产品目前终端客户行业分布以汽车领域（包括新能源汽车和传统燃油车）为主，占比约 85%-90%左右，产品供应于日本电装、德国马勒集团、韩国翰昂集团等全球知名汽配集团，以及三花、银轮、长城汽车等国内主流汽配商；除此之外公司产品还应用于空调、工程机械、储能、数据中心、超薄家电等行业的散热零部件。公司与核心客户建立了长期稳定合作关系，依托技术优势与产品适配能力，持续巩固在铝热传输材料行业的优势地位，整体终端客户结构呈现“汽车为主、多元协同”的特征。
附件清单（如有）	无