

(2025 年 4 月)

证券代码：688021

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（电话会议）
参与单位名称	通过上海证券交易所上证路演中心参加业绩说明会的投资者
时间	2025年4月29日上午10:00-11:00
地点	http://roadshow.sseinfo.com/ （上证路演中心）线上文字互动
公司接待人员姓名	董事长：潘吉庆 总经理：武雄晖 董事会秘书：潘洁羽 财务总监：曹正 独立董事：范永明
投资者关系活动主要内容介绍	交流的主要问题及答复 1、您好，高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 尊敬的投资者您好： 公司2025年第一季度实现营业收入9,605万元，较上年同期增长34.04%；实现归属于母公司的净利润-326.98万元，较上年同期增长62.75%。感谢您对公司的关注！ 2、美国加关税对公司出口有影响吗？ 尊敬的投资者您好： 当前全球政治形势复杂多变，地缘政治冲突、贸易政策调整等因素交织，使得外部环境充满不确定性。在此背景下，公司面临的挑战与机遇并存。一方面，关税加征可能在短期内给公司对美国的出口业务带来一定压力；另一方面，公司将充分把握国内市场机遇，加大本土市场开拓力度，抢占市场份额，将外部风险转化为企业发展新动能。具体看

	来，公司 2024 年对美国直接出口额占公司销售收入不超过 6%。此外，鉴于目前市场形势仍处于动态变化中，美国此次关税政策的实施周期及对公司的实际影响程度，还有待进一步观察与评估。公司将密切关注相关政策动向，积极采取应对措施，最大程度降低潜在风险。感谢您对公司的关注！ 3、公司在乘用车领域的拓展有什么进展？ 尊敬的投资者您好： 2024 年，公司在业务拓展上，突破单一市场格局，在乘用车领域取得实质性进展，实现批量供货与收入转化。截至 2024 年底，公司在汽油机领域已量产项目 3 个，在验证中项目 11 个。在客户合作方面，公司积极推进与多家主流乘用车车企的协同开发。其中，向某重点客户提交的样件已顺利通过台架测试，预计于 2025 年提交 PPAP 产品；同时，与多家头部车企保持紧密合作，已向部分企业提供样件，部分规格产品正有序开展生产筹备与样件提交工作。此外，公司还与多家行业领先企业开展了深入的技术交流，并积极筹备样件测试相关工作，为后续合作奠定坚实基础。2025 年，公司将重点发力汽油机小载体业务，积极拓展业务边界。凭借自身技术优势与研发实力，全力争取进入头部乘用车厂商供应链体系。通过开拓这一全新业务领域，公司不仅有望创造增量收入，更将借此优化产品结构，进一步提升产能利用率，有效降低单位产品固定成本，实现降本增效与高质量发展的双重目标，持续提升市场竞争力与盈利能力。感谢您对公司的关注！ 4、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 尊敬的投资者您好： 感谢您对公司经营状况的关注。产品毛利率作为衡量公
--	---

	司盈利能力的关键指标，直接反映了公司在扣除直接成本后，产品创造利润的能力，其受收入端与成本端双重因素影响。在当前市场供需格局与竞争环境下，产品毛利率受销售产品种类影响较大。鉴于销售结构与市场终端需求相关联，公司将着力在成本端实施降本策略，计划在 2025 年采取的具体措施有： 深化主营业务，拓展增量收入。公司依托深耕多年的大尺寸载体领域技术积累以及在客户端长期积累的安全、稳定、可靠的产品质量信誉，继续巩固细分领域市场优势。截至 2024 年末，公司国内外后处理已量产项目 89 个，验证中项目 71 个，涵盖原有项目升级与新项目拓展，为后续市场份额提升奠定坚实基础。除了在重卡领域继续深化与合作，公司计划在 2025 年重点推进汽油机小载体业务，通过开拓新业务领域创造增量收入，优化产品结构，进而提升产能利用率，降低单位产品固定成本。此外，公司还将甄别并抓牢目标市场涌现的新业务机会，聚焦高价值化、差异化、成本化的战略布局，不断拓展蜂窝陶瓷载体应用场景，筑牢公司中长期稳健成长的根基。 强化降本增效，优化经营管理。公司把加快库存周转作为核心工作，积极优化存货结构，以降低存货资金占用，减少跌价损失并降低存货风险。2024 年末，公司存货较期初减少约 7,382 万元。尽管部分订单采用库存商品改型加工销售策略在一定程度上增加了生产成本，但从资金流动性角度考虑，盘活积压资金为公司未来带来的收益更为显著。面对当前激烈的市场竞争，公司将在 2025 年继续以降本增效为导向，保持稳定经营态势，确保可持续发展。待库存商品消化至合理水平后，公司将以销售预测为核心，科学规划生产、采购、人力等资源配置，保障经营活动紧密围绕实现销售目标有序开展。此外，公司将进一步完善生产班组核算体
--	--

	系，强化定额管理，动态跟踪成本变化，及时识别成本管理薄弱环节，深度挖掘降本潜力，实现成本的不断优化。感谢您对公司的关注！ 5、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 尊敬的投资者您好： 重卡作为重要的生产资料，其市场需求与宏观经济环境紧密相连。经济增长态势、基础设施建设规模、物流运输活跃度等宏观因素，都会对重卡的市场表现产生重大影响。基于此，预计 2025 年重卡销量可能会小幅增长，但实际表现仍需通过每季度动态跟踪宏观经济政策的落地效果、物流运输行业的回暖速度、出口贸易形势等关键变量来综合考量。感谢您对公司的关注！ 6、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 尊敬的投资者您好： 根据汽车总站网的数据，2024 年我国重型卡车市场呈现结构性分化，累计销售约 89.9 万辆，较上年同期下降 1.00%。其中国六柴油重卡同比下降约 22.2%；国内天然气重卡市场累计销售 17.8 万辆，同比增长约 17%；新能源重卡累计销售约 8 万辆，同比增长约 132%，终端市场销售结构发生较大变化。各企业经营策略、市场布局及发展节奏存在差异，业绩表现也会呈现不同态势。有关同行业企业的业绩动态，建议您查阅各公司披露的定期报告进行了解。感谢您对公司的关注！ 7、去年公司采用库存商品改型替代批量生产模式，对毛利率的影响有多少？这项措施会实施多长时间？ 尊敬的投资者您好： 2024 年，公司部分订单采用库存商品改型加工销售策略，导致毛利率下降约 6%。虽然在一定程度上增加了生产
--	---

	成本，但从资金流动性角度考虑，盘活积压资金为公司未来带来的收益更为显著。未来待库存商品消化至合理水平后，公司将以销售预测为核心，科学规划生产、采购、人力等资源配置，保障经营活动紧密围绕实现销售目标有序开展。感谢您对公司的关注！
--	--