

证券代码：301529

证券简称：福赛科技

芜湖福赛科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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
参与单位名称及人员姓名	民生汽车、长江证券、华创证券、国泰海通证券、上汽颀臻(上海)资产管理有限公司深圳创富兆业金融管理有限公司、中金资管、西南汽车等
时间	2025 年 4 月 29 日 15:00-16:00
地点	公司会议室线上交流
上市公司接待人员姓名	董事兼副总经理(分管营销)杨宏亮先生； 董事会秘书兼财务总监潘玉惠女士； 证券事务代表聂阳先生；
投资者关系活动主要内容介绍	（一）公司介绍 2024 年福赛科技继续保持稳健增长，战略成效显著。公司全年实现营业收入 13.32 亿元，同比大幅增长 40.17%，归属于上市公司股东的净利润达到 9,765.15 万元，同比增长 16.05%。业绩增长主要得益于三个关键因素：一是核心客户战略持续深化，比亚迪、北美大客户、奇瑞、日产等重点项目实现规模化量产；二是全球化布局初见成效，海外业务拓展及管理升级，墨西哥工厂产能利用率提升至 85%，有效支撑了北美市场的需求增长；三是运营效率优化，通过精益生产管理、供应链整合及成本控制公司的整体盈利能力得到有效提升。 进入 2025 年，公司延续了良好的增长势头。第一季度实现营业收入 4.18 亿元，同比大幅增长 60.59%；归母净利润 2,796.63

	万元，同比增长 17.45%。这一良好开局，得益于公司持续推进的各项发展战略，在市场拓展加速、产品结构优化、研发创新驱动等方面的努力逐渐显现成效，为公司全年业绩目标的实现奠定了坚实基础。 一、在全球化布局方面，公司加速海外市场渗透，打造全球供应链竞争力 墨西哥第三工厂计划于 2025 年下半年正式投产。 国际客户合作深化：除现有核心客户外，公司正积极接洽福特、通用、斯泰兰蒂斯等国际主机厂，以及德克斯米尔、佛吉亚等全球顶级零部件供应商，预计 2025 年完成审核并进入其供应链体系。 欧洲及日本市场拓展：欧洲本地化销售团队已全面投入运营，提供快速响应的技术支持和售后服务；日本福赛子公司从设计服务升级为综合销售平台，成为公司全球化业务的新增长点。 二、在国内市场，公司将继续深化客户合作，抢占新能源赛道先机 公司将持续强化与头部车企及供应链伙伴的战略协作，Tier1 客户合作升级：与比亚迪、奇瑞、长城、理想等车企在技术协同、产品创新等方面展开更深层次合作，提供定制化解决方案。增强供应链协同效应：与马瑞利、新泉股份、延锋汽饰等全球知名 Tier2 供应商建立稳定合作关系，优化产业链资源整合，提升整体竞争力。 三、在研发创新方面聚焦前沿技术，紧跟行业趋势 公司始终将技术创新视为核心竞争力，重点布局轻量化与环保材料：开发可回收、低碳排放的新型内饰材料，满足全球车企的可持续发展需求。智能内饰解决方案：结合人机交互、智能表面等技术，提升产品附加值。新能源专属设计：针对电动车平台优化内饰结构，提高空间利用率和用户体验。
--	---

	子公司福赛宏仁作为嵌件成型技术领先企业，其产品已配套日产、宝马、丰田、比亚迪等知名主机厂，并服务日立 Astemo、汇川联合动力等高端 Tier1 客户，技术实力获得市场广泛认可。 2025 年，公司将继续贯彻“全球化+新能源”双轮驱动战略，通过产能扩张、客户拓展和技术创新，实现业绩的长期稳健增长。 （二）互动交流 问：墨西哥工厂的经营情况怎么样？ 答：墨西哥工厂在 2024 年实现 85% 的高产能利用率，主要为北美大客户和日产热门车型提供配套服务，成为公司海外业务的重要增长点。2024 年，墨西哥福赛实现营业收入 31,606.83 万元。截至 2024 年 12 月 31 日，墨西哥福赛净资产为 21,758.36 万元。在 2025 年，墨西哥新工厂厂房基础已施工完成，厂房钢结构主体结构安装已完成，其他基建项目正稳步推进中，计划 2025 年下半年开始正式投产，新增 50 万套内饰件产能。 问：美国关税对公司有什么影响？ 答：公司目前没有直接出口美国的业务。公司将密切关注国际贸易政策变化，积极应对市场挑战。目前美国关税暂时未对公司的经营产生直接影响，原因主要有： 1、公司国内出口的产品未直接出口到美国，主要出口至墨西哥、欧洲和日本 2、美国对于美加墨自贸区加征关税暂缓实施；墨西哥工厂出口美国产品暂时无关税。 3、客户与公司的贸易条款多为 FCA 或 EXW（出厂价），即使有关税成本产品也是由客户自行负责。 鉴于公司积极的全球化布局战略以及墨西哥工厂目前的良好发展态势（高产能利用率和新项目的稳步推进），在面临美国关税等贸易政策变化时，公司 2025 年将继续扩大墨西哥工厂的产能
--	---

	和客户覆盖。加快墨西哥工厂生产，能够利用其地理位置和成本优势，减少关税对产品成本和竞争力的影响，更好地满足北美市场需求，巩固公司在北美市场的地位。 问：24Q4 和 25Q1 计提资产及信用减值原因是什么？ 答：2024 年第四季度计提资产减值主要系本期应收账款和其他应收款坏账准备、存货跌价准备增加所致。随着公司业务规模的扩大，应收账款和存货余额相应增加，在市场环境不确定因素增加的情况下，为了更准确地反映资产的实际价值，公司根据相关会计准则计提了相应的减值准备。2025 年第一季度信用减值损失主要系本期应收账款和其他应收款坏账准备增加导致；资产减值损失主要系本期存货跌价损失增加所致。 问：25Q1 收入高增长原因是什么？ 答：2025 年第一季度公司营业收入为 418,103,104.01 元，较上年同期增长 60.59%，主要系公司业务拓展，主营收入增长所致。客户放量：北美大客户、比亚迪、奇瑞等核心客户订单持续释放（2024 年新增 71 个项目，逐步量产）。海外扩张：墨西哥工厂贡献增量（2024 年境外收入占比升至 23.05%）。新能源业务：新能源车部件收入占比达 38.29%，同比增长 49.61%，带动整体收入增长。低基数效应：2024Q1 收入基数较低导致 2025Q1 同比增幅显著。 问：现在公司与哪些客户有业务进展？ 答：公司已与奇瑞、长城、比亚迪、理想等国内领先整车制造商建立直接配套关系，与新泉股份、马瑞利、延锋汽饰、大协西川等全球知名汽车零部件供应商保持稳定合作，为日产、吉利、马自达、广汽埃安、长安、本田、丰田等多家主机厂间接配套产品。在新势力客户开拓方面，公司已进入蔚来（乐道）、小米等新能源车企供应商体系。海外客户开拓上，通过墨西哥福赛辐射北美和南美地区，与当地多家企业建立了深入合作关系；同时正积极接洽福特、斯泰兰蒂斯、通用等国际知名主机
--	--

	厂和德克斯米尔、佛吉亚等知名汽车零部件供应商，预计 2025 年将陆续完成现场审核并进入其供应商体系，参与相关项目竞标。 问：25 年前几大客户预计、分别贡献多少增量？ 答：比亚迪、北美大客户、奇瑞等现有核心客户可能仍会是主要营收贡献者。随着公司持续拓展市场，新客户的订单增长也可能带来增量贡献。 问：福赛科技嵌件业务的发展方向如何？ 答：福赛科技与 KOJIN 株式会社合资设立了福赛宏仁，公司控股，这家合资企业致力于开发中国汽车行业的嵌件市场。KOJIN 作为一家在嵌件业务方面有着几十年经验的专业公司，在技术方面拥有显著的优势。福赛宏仁的嵌件业务正在快速增长，经过几年的积累和发展，随着新能源汽车市场的快速发展，公司嵌件业务有望进一步拓展在中国汽车行业的市场份额，尤其是在新能源汽车等新兴市场的应用，成为公司增长的新动能。公司已经为一些新能源汽车制造商供货，包括比亚迪等，特别是日系客户的拓展，这为嵌件产品的市场推广和销售提供了良好的客户基础。嵌件业务作为公司产品线的重要组成部分，预计将在公司整体战略中占据重要位置。福赛科技的嵌件业务正朝着新能源汽车领域深入发展，通过技术创新、产能扩张、市场开拓和深化客户关系等策略，力求抓住行业发展机遇，实现业务的持续增长和市场竞争力的提升。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 29 日