

证券代码：301000

证券简称：肇民科技

上海肇民新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025 - 039

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年04月29日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 邵雄辉 副总经理兼董事会秘书 肖俊 财务负责人 李长燕 保荐代表人 金翔 独立董事 刘益灯
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司在人形机器人当面与哪些公司有合作，具体的业务是那些？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，公司与客户共同开发人形机器人精密零部件新品，但由于与客户签订了保密协议，不便披露相关的具体信息，如有涉及需要披露的事项，公司会严格按照法律法规的要求进行披露。新产品从研发到推向市场受诸多因素影响，具体规模及收益存在不确定性，敬请广大投资者谨慎决策注意投资风险。感谢您对公司的关注。</p> <p>2. 贵司营业收入同比增长27.86%，达到7.56亿元，这一增长主</p>

要得益于哪些业务板块的推动？未来这种增长趋势是否可持续？

答:尊敬的投资者您好，公司2024年营业收入较2023年增长27.86%，主要得益于公司在汽车领域尤其是新能源汽车零部件业务的拓展。公司新能源车热管理模块、电子水泵等产品相继量产，并被多个主流新能源车品牌应用。此外，公司新开发了多家重要客户。2024年汽车部件领域的精密注塑件收入为5.85亿元，占营业收入比重77.41%，同比增长40.55%。公司在手项目储备充分，我们将保证产品高质量交付，同时积极开拓新客户，致力于推动业务持续增长。感谢您对公司的关注。

3. 您好，公司净利润同比增长37.25%，毛利率为33.84%，较2023年提升了2.17个百分点。未来毛利率是否有进一步提升的空间？

答:尊敬的投资者您好，公司毛利率提升一方面主要得益于产品结构优化，另一方面公司成本控制措施也起到积极作用，通过优化原材料采购和生产流程降低成本等。未来公司将不断提高经营质量，提升公司的综合竞争力。感谢您的关注。

4. 请问公司未来在研发方面的投入计划如何？这些研发投入预计何时能够转化为实际的经济效益？

答:尊敬的投资者您好，公司会持续重视研发投入，持续开发高技术含量、高附加值、高品质产品。这些研发投入转化为实际经济效益的时间较难精准预估，一旦研发成果落地，应用于新产品、新工艺，实现量产并获得市场认可后，便会逐步转化为经济效益。公司正加快研发进程，通过优化生产流程、提升产品质量和性能，努力缩短研发成果转化周期。感谢您的关注。

5. 未来计划如何进一步扩大在新能源汽车市场的份额？

答:尊敬的投资者您好，公司在新能源车市场专注于热管理模块、三电系统和空气悬架系统精密零部件的开发，快速提升单车价值量，进一步提高市场占有率；同时我们也积极寻找合适市场机会，争取直接配套主机厂。感谢您对公司的关注。

6. 请问公司在家电行业的主要客户有哪些？未来是否有计划拓展新的家电客户或产品线？

答:尊敬的投资者您好，目前，公司在家电行业的主要客户包括A.O.史密斯、松下、科勒、能率、TOTO、日本电产、杜拉维特、林内等全球知名企业，为其提供智能座便器、家用热水器、家用净水器等家用电器的核心功能件。未来，公司计划继续拓展高端家电

精密零部件市场份额，将紧跟行业发展趋势，积极通过自研、合作等多种方式，探索在高端家电领域推出新的产品线，以满足客户不断变化的需求并提升市场占有率。感谢您的关注！

7. 贵司是否有计划进一步拓展储能热管理等领域的业务？请教下目前在储能市场的研发投入和客户资源情况如何？谢谢！

答:尊敬的投资者您好，公司借助在汽车热管理领域积累的技术和经验，积极布局储能热管理领域。目前已开发多款储能热管理零部件产品，并与部分储能行业企业建立合作关系。公司未来将加大研发投入，进一步优化产品性能，拓展客户群体，随着储能市场的快速发展，争取在该领域占据更大市场份额。感谢您的关注。

8. 公司在精密注塑领域的技术优势来源于？

答:尊敬的投资者您好，公司在精密注塑领域的技术优势源于多方面协同：首先是长期深耕积累的覆盖材料、工艺与模具设计的专利技术，为创新提供核心支撑；其次我们的专业团队凭借丰富经验快速响应客户需求，缩短产品开发周期；另外，先进的精密注塑设备结合精益生产管理体系，能够保障产品高精度与稳定交付；最后，针对“小批量、多品种”特点的定制化生产与精细化管理能力，保障公司实现高效订单交付，共同铸就了公司在精密注塑领域的竞争优势。感谢您对公司的关注。

9. 邵总您好，请问公司未来3-5年的具体战略目标是什么？如何实现这些目标？

答:尊敬的投资者您好，公司确定了“价值创新”发展战略，即通过产品和技术创新，为客户提供高价值的精密注塑产品。在各方面的具体战略如下：（1）产品战略为提供一站式定制化解决方案并开发高技术含量产品；（2）市场战略为拓展汽车（含新能源汽车）和高端家电市场份额，布局人形机器人等行业，争取在汽车行业成为主流一供核心供应商、提升单车价值量等，在家电行业保持扩大市场并开拓国际市场；（3）运营战略包括扩充产能、建设新基地、加大研发投入、提高自动化和推动数字化工厂建设、对接供应链；（4）投资战略围绕主业投资并购，提升技术壁垒等并布局全球产能。为保证战略目标的实现，公司将会不断加强董事会自身建设，加强规范治理和内控，提升整体运营水平。感谢您对公司的关注。

10. 贵司计划建设“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目”。请问该项目的进展情况如何？预计何时

	<p>能够投产?</p> <p>答:尊敬的投资者您好,公司“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目”位于上海市金山区朱泾镇,土地面积109,121.87平方米,目前项目正在有序推进建设中,预计2026年建成,具体投产时间根据后续各项工程进度情况而定,相关事项的进展请关注公司后续发布的公告。感谢您的关注。</p> <p>11. 公司是否有计划进一步拓展海外市场?目前在海外市场的主要客户和市场份额情况如何?</p> <p>答:尊敬的投资者您好,公司计划实施多种举措,不断拓展海外市场。2024年公司营业收入中外销占比为10.87%,截至目前公司外销客户主要在日本、加拿大、美国、捷克、巴西等国家,主要包括日本特殊陶业、莱顿、哈金森等分布在相应国家的分支机构。感谢您对公司的关注。</p> <p>12. 你好,请问公司如何应对宏观经济波动风险?谢谢</p> <p>答:尊敬的投资者您好,面对宏观经济波动风险,公司将进一步聚焦主业,采取多种措施保障公司正常运营;发挥技术创新、客户资源等优势,紧跟市场和客户需求,及时调整经营策略。同时我们将密切关注宏观经济环境变化、行业发展动态,研判市场形势,增加公司的抗风险能力。感谢您对公司的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2025年04月29日</p>