

证券代码：300985

证券简称：致远新能

长春致远新能源装备股份有限公司投资者关系活动记录表

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 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加网上集体业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 27 日 (周二) 下午 15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长张远先生 2、董事、财务总监周波女士 3、副总经理、董事会秘书张淑英女士 4、独立董事王彦明先生 5、保荐代表人李利刚先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问，最近由于无人机板块火热，碳纤维材料纷纷涨价，公司是否有碳纤维存货，若有体量大概是多少？若没有存货，公司碳纤维缠绕气瓶即将投产，为什么不提前准备生产原料，是公司眼光不行吗？ 尊敬的投资者您好！公司目前尚无氢能产品订单，有少量生产氢能产品用的碳纤维原材料存货。公司的“氢能装备智能制造项目”已完成国家市场监督管理总局生产线现场鉴定评审，待国家质量监督总局颁发制造许可证。产品须经客户验证试验通过后，即可按客户需求采购碳纤维原材料，进行批量生产。感谢您

	的关注。 2、公司如何平衡短期利润与长期发展之间的关系？在 2024 年业绩不佳的情况下，是否仍保持了对未来的战略投入，如研发、市场拓展等方面？ 尊敬的投资者您好！2025 年，公司将牢牢把握 LNG 重卡市场机遇，继续扎实做好主业。以“谋增长、提能力、创一流”为工作方向，有效提升公司核心竞争能力，巩固和提高公司的领先市场地位和品牌影响力，稳定行业领军地位。在研发方向上，公司专注于轻量化、节气耗、长续航、HPGS 内外置系统、高强钢框架应用等领域，持续为客户创造价值，提升产品竞争力。同时，把握政策导向，抓住市场机遇，抢占更多 LNG 动力船燃料系统业务市场份额，提高公司的经营业绩。感谢您的关注。 3、2025 年第一季度公司营业收入和净利润分别同比增长 0.10% 和 4.18%，但扣非归母净利润同比下降 43.45%，请问导致扣非净利润大幅下降的原因是什么？这一趋势是否会延续，公司拟采取何种措施改善？ 尊敬的投资者您好！受部分产品销售价格下降的影响，公司 2025 年一季度主营产品车载液化天然气供气系统的毛利率同比 2024 年一季度减少 3.37%；为应对主机厂年降给公司利润带来的压力，公司采取公司持续强化自主研发能力与战略性研发投入，技术创新上以“新”引领，以“质”行远，聚焦核心产品技术突破并加快技术成果转化。精准捕捉终端需求，开展大客户联合研发项目强化战略黏性，配合快速响应的售后支持体系，实现存量市场份额稳中有升，以及实施精益降本等措施提升产品毛利率及公司产品竞争力。感谢您的关注。 4、公司的核心竞争力在 2024 年和 2025 年一季度是否发生了变化？在面对行业竞争和市场环境变化时，公司如何进一步强化和提升自身的核心竞争力？ 尊敬的投资者您好！2025 年一季度公司主营业务、核心竞争力没有发生重大不利变化。公司持续强化自主研发能力与战略性
--	---

	研发投入，技术创新上以“新”引领，以“质”行远，聚焦核心产品技术突破并加快技术成果转化。精准捕捉终端需求，开展大客户联合研发项目强化战略黏性，配合快速响应的售后支持体系，实现存量市场份额稳中有升。感谢您的关注。 5、请问贵公司目前是否有氢能产品的订单？ 尊敬的投资者您好！公司“氢能装备智能制造项目”已完成国家市场监督管理总局生产线现场鉴定评审，待国家质量监督总局颁发制造许可证。产品须经客户验证试验通过后，即可按客户需求批量生产。目前尚无氢能产品订单。感谢您的关注。 6、请问致博新能源扩建工程建设进度如何？ 尊敬的投资者您好！公司项目进展情况请关注公司后续发布在巨潮资讯网上的相关公告。感谢您的关注。 7、公司 2024 年营业收入为 11.52 亿元，同比减少 35.18%，归属于上市公司股东的净利润和扣非净利润均由盈转亏，请问导致公司业绩下滑的主要因素有哪些？公司在面对这些挑战时采取了哪些应对措施？ 尊敬的投资者您好！报告期内，天然气重卡销量创历史新高，渗透率创历史新高：天然气价格持续稳定且处于相对较低的水平，燃气重卡经济性优势凸显，为公司主营产品车载液化天然气系统的生产和销售提供了有利的市场环境。受市场需求和部分产品销售价格下降的综合影响，主营产品车载液化天然气供气系统的收入和毛利同比下降；与此同时，随着报告期公司募投项目逐步投入使用，导致期间费用、折旧摊销等成本有所增加，进而对公司的业务收入和经营成果产生不利影响。同时，因负极材料行业市场总体盈利水平较低，全资子公司吉林省昊安新能源科技有限公司的锂电池负极材料石墨化业务产能利用率较低，对公司的经营业绩产生不利影响。基于谨慎性原则，公司结合专业机构的评估结果对锂电池负极材料石墨化相关资产组计提减值准备约 1.41 亿元。公司结合专业机构的评估结果对参股公司江苏申氢宸科技有限公司长期股权投资计提减值准备 3,650.69 万
--	--

	元。同时，结合专业机构的评估结果确认上述衍生金融工具公允价值变动为 740.15 万元。报告期内，公司紧抓行业发展机遇，持续提升主营业务市场占有率，不断提升公司的整体运营能力。构建“定制化产品+增值服务”的创新模式，深度响应客户需求。同时，坚持向精益化管理要效益，持续降本增效，提升产品市场竞争能力。感谢您的关注。 8、请问公司控股子公司申氢宸目前经营状态如何？ 尊敬的投资者您好！江苏申氢宸科技有限公司为公司的参股公司，不纳入公司的合并报表范围，其有关业务请参考该参股公司发布的相关信息。感谢您的关注。 9、公司在精细化管理方面采取了哪些具体措施？这些措施在优化内部管理流程、提高运营效率等方面发挥了怎样的作用？ 尊敬的投资者您好！公司坚持向精益化管理要效益，持续降本增效。在创新研发方面，加强立品研发的技术迭代，保持产品经济性与质量先进性，通过产品结构优化、新材料应用和实用性应用创新，探索出稳定和高效的产品工业化方案，提高产品质量同时大大提高生产效率，在超大容积 LNG 气瓶供气模块的轻量化创新和 LNG 气瓶超长期保温性能方面技术优化，取得了显著控制成本效果；在供应商管理方面，强化供应管理，以控制材料成本等费用，开展供应商评审，为供应商提供配套产品技术支持，提高零部件供货质量；在生产运营方面，通过优化资源配置、完善精细化管理等手段，在保证必要投入的基础上，合理降低各项费用，提高投入产出效率；同时，公司进一步增强全员成本意识，强化成本控制，多措并举推进降本增效，严控成本费用支出，公司通过优化人员配置，以降低用人成本，通过人、机、料、法、环各环节控制成本，提升产品市场竞争能力。感谢您的关注。 10、2024 年公司在产品研发、生产工艺改进等方面有哪些创新成果？这些创新成果对公司的产品竞争力和市场份额有何提升作用？ 尊敬的投资者您好！在研发方向上，公司专注于轻量化、节
--	--

	气耗、长续航、HPGS 内外置系统、高强钢框架应用等领域，持续为客户创造价值，提升产品竞争力。同时，公司与一汽解放商用车开发院、吉林大学、长春工业大学、东北师范大学、大连理工大学等科研院所保持长期合作，充分利用高校的人才和资源优势，开展前沿技术探索和基础研究。通过自主研发与合作开发相结合的方式，公司在产品研发方面实现车载 LNG 低温绝热气瓶长真空寿命周期性能突破，生产工艺创新实现 3 分钟/台数字化自动化控制生产节拍，取得高效率质量稳定的产品生产能力。目前，公司已成为国内车载 LNG 供气系统制造行业的领军企业，感谢您的关注。 11、公司 2024 年股东回报情况如何？未进行利润分配的原因是什么？未来公司是否有计划通过何种方式回馈股东？ 尊敬的投资者您好！经大华会计师事务所(特殊普通合伙)审计，公司 2024 年度归属于上市公司股东的净利润约为-1.92 亿元，截至 2024 年 12 月 31 日，公司合并报表的未分配利润约为-1,179.63 万元，母公司报表的未分配利润约为 3.21 亿元。鉴于公司 2024 年度业绩亏损，在综合考虑公司实际经营发展情况和资金需求，以及公司长期发展规划的情况下，公司董事会拟定公司 2024 年度利润分配方案为：不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。2025 年公司将牢牢把握 ING 重卡市场机遇，继续扎实做好主业。以“谋增长、提能力、创一流”为工作方向，有效提升公司核心竞争能力，巩固和提高公司的领先市场地位和品牌影响力，稳定行业领军地位。同时，把握政策导向，抓住市场机遇，抢占更多 LNG 动力船燃料系统业务市场份额，提高公司的经营业绩。感谢您的关注。 12、公司在 2024 年进行了哪些降本增效的具体举措？这些举措在当年实施后效果如何，是否对成本控制和效率提升产生了积极影响？ 尊敬的投资者您好！公司坚持向精益化管理要效益，持续降本增效。在创新研发方面，加强产品研发的技术迭代，保持产品
--	---

	经济性与质量先进性,通过产品结构优化、新材料应用和实用性应用创新,探索出稳定和高效的产品工业化方案,提高产品质量同时大大提高生产效率,在超大容积 LNG 气瓶供气模块的轻量化创新和 LNG 气瓶超长期保温性能方面技术优化,取得了显著控制成本效果;在供应商管理方面,强化供应管理,以控制材料成本等费用,开展供应商评审,为供应商提供配套产品技术支持,提高零部件供货质量;在生产运营方面,通过优化资源配置、完善精细化管理等手段,在保证必要投入的基础上,合理降低各项费用,提高投入产出效率;同时,公司进一步增强全员成本意识,强化成本控制,多措并举推进降本增效,严控成本费用支出,公司通过优化人员配置,以降低用人成本,通过人、机、料、法、环各环节控制成本,提升产品市场竞争能力。感谢您的关注。 13、2025 年公司业绩增长的主要看点有哪些?在行业发展趋势和市场竞争加剧的背景下,公司如何抓住机遇实现业绩的恢复性增长? 尊敬的投资者您好!2025 年,公司将牢牢把握 LNG 重卡市场机遇,继续扎实做好主业。以“谋增长、提能力、创一流”为工作方向,有效提升公司核心竞争能力,巩固和提高公司的领先市场地位和品牌影响力,稳定行业领军地位。同时,把握政策导向,抓住市场机遇,抢占更多 LNG 动力船燃料系统业务市场份额,提高公司的经营业绩。感谢您的关注。 14、2024 年公司经营活动产生的现金流量净额为 - 2.49 亿元,较上年同期大幅减少,是什么原因导致了经营活动现金流的恶化?这对公司的资金周转和日常经营产生了怎样的影响? 尊敬的投资者您好!2023 年度客户部分采取现金预付方式,2024 年恢复为按信用期承兑支付,造成 2024 年经营活动现金流入减少;2024 年经营规模同比 2023 年缩减,导致经营活动现金流入及流出均有所减少。感谢您的关注。 15、公司在研发投入方面,2025 年一季度研发费用同比增长 58.92%,请问这些研发投入主要集中在哪些方向?预计会对
--	--

	公司未来的科技创新和产品升级带来哪些积极影响？ 尊敬的投资者您好！公司坚持“应用一代，研发一代，储备一代”的研发策略，确保技术不断迭代升级，保持行业技术领先地位。在创新研发方向上，主要集中于模块轻量化设计方面，通过应用新材料、新技术提升产品品质，在车载 LNG 低温绝热气瓶长真空寿命周期性能开展研究，持续提升产品附加值为客户创造价值。感谢您的关注。 16、截至 2025 年一季度，公司在手订单情况如何？与去年同期相比是增加还是减少？这些在手订单是否会对公司未来几个季度的业绩产生积极支撑作用？ 尊敬的投资者您好！截至 2025 年一季度，公司在手订单与去年同期相比有所增加，特别是全资子公司苏州致邦能源装备有限公司的 LNG 动力船燃料系统和全资子公司吉林省昊安新能源科技有限责任公司的锂电池负极材料石墨化订单均有明显增长。公司未来业绩情况，请关注公司后续披露的定期报告。感谢您的关注。 17、公司车载 LNG 供气系统产品在 2024 年的市场占有率情况如何？与上一年度相比是提升还是下降？公司采取了哪些措施来巩固和提升该产品的市场份额？ 尊敬的投资者您好！2024 年公司的主营业务车载 LNG 供气系统业务稳步发展，市场份额一直稳居国内领先地位。公司将持续完善质量保证和服务质量，高效解决售后问题，走访客户和终端用户，开展大客户合作和营销活动，确保现有市场份额维持不变并争取小幅提升；同时，加大新产品和新市场开发效率和力度，加大产品轻量化、大容积、长续航、高真空度保持等项目开发，不断进行技术升级和迭代，确保产品升级和新产品新市场持续增加，保障市场份额的稳步提升。感谢您的关注。 18、公司在市场拓展方面制定了哪些策略？在 2024 年实施这些策略后，市场开拓方面取得了哪些成果，是否成功开拓了新的客户群体或市场领域？
--	---

尊敬的投资者您好!公司通过聚焦客户,加快技术成果转化,构建“洞察需求-整合资源-创新产品”的高效响应体系;构建“定制化产品+增值服务”的创新模式,深度响应客户需求。通过建立“质量追溯+服务闭环”管理机制,深化客户全周期服务;重点推进“技术攻坚+产品矩阵”战略布局,加大力度开拓增量市场,形成“技术突破-产品升级市场拓展”的正向循环,为业务增长注入持续动能。公司的客户群体为国内大型商用车制造企业,主要包括一汽解放(长春)、一汽解放青岛、一汽解放成都、济南重卡、济南商用车、济宁商用车、东风商用车、陕重汽、福田戴姆勒等国内主要大型商用车制造企业。感谢您的关注。

19、请问张总,致远自上市以来一直阴跌。是公司竞争能力不强,还是董事会工作态度不行,为什么在破发之后还是一直下跌,为什么得不到市场的认可,董事会是否分析过原因,是否推出过有效的政策?为什么推出有效政策之后,股价还是萎靡不振,请正面回答!

尊敬的投资者您好!二级市场股价受宏观经济形势、行业政策、资本市场环境和投资者价值判断等多方面因素的影响。公司将继续抢抓国家“双碳”战略和能源结构调整所带来的机遇,牢牢把握国家对LNG产业的政策支持的契机,坚持“坚定聚焦主业、积极抢占新产业和提前布局未来产业”的产业战略,拓展公司未来发展空间,增强公司的可持续发展能力。同时,公司将继续做好各项经营管理工作,完善公司治理机制,推动长期价值和利润增长,以此回馈广大投资者。如有需披露事项,公司将会按相关规定及时履行信息披露义务。请注意投资风险。感谢您的关注。

20、公司所处的行业目前整体发展情况如何?行业竞争格局有哪些变化趋势?公司如何定位自身在行业中的发展,以应对这些变化和挑战?

尊敬的投资者您好!近年来,中国天然气重卡行业呈现快速发展态势,主要受政策、油气价差、技术升级及市场需求等因素

	影响，展现出显著的周期性特点。2025 年 3 月，交通运输部、国家发展改革委、财政部印发《关于实施老旧营运货车报废更新的通知》，支持国三、国四排放标准营运货车报废更新。随着乘用车和重型商用车能量消耗量相关限制标准的升级，市场对高效、低排放车辆的需求将进一步增长。这一政策对天然气重卡市场是一大利好。同时，交通运输部、国家发展和改革委员会等多部门联合出台了《交通运输大规模设备更新行动方案》《交通运输老旧营运船舶报废更新补贴实施细则》提出老旧营运船舶报废更新行动，加快高能耗高排放老旧运输船舶报废更新。公司将继续抢抓国家“双碳”战略和能源结构调整所带来的机遇，牢牢把握国家对 LNG 产业的政策支持的契机，公司将抓住政策红利，把握机遇，做好长期战略布局。感谢您的关注。 本次活动没有涉及应披露重大信息的情况。
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-27