

证券代码：301552

证券简称：科力装备

河北科力汽车装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	信泰人寿：邓博；武浩翔；齐津；吴建明；云韵 国盛证券：刘伟
时间	2025年6月16日（星期一）14:00-15:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：张万武 董事、董事会秘书：张静 证券事务代表：安喜双
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>公司董事、董事会秘书张静女士就公司基本情况、行业概况、投资亮点与发展前景进行介绍。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、除了与玻璃厂商合作以外，公司也跟整车厂直接合作，例如长城汽车、东风日产，合作是具体车型还是特定产品？新客户开展情况如何？</p> <p>答：多年来，公司持续深入参与下游客户的同步开发，能够充分理解整车厂对新产品的设计理念和技术要求，与长城汽车和东风日产合作的是特定产品。未来公司也将持续开拓整车厂业务，为公司带来</p>

持续稳定的销售订单。

**2、公司有业务来自美国，是否会受到加征关税的影响？或者是否有应对方案？**

答：美国加征关税对公司的影响较小。当前公司出口至美国的产品大多数以 EXW 模式进行交易，关税由客户承担；同时美国子公司已经采购生产设备，积极推动本土化生产。此外，公司会密切关注海外关税政策的动态变化，持续优化全球化市场布局，积极应对关税政策可能带来的风险。

**3、因为公司本身业务相对稳定，在已有的业务项目中，是否能通过一些方式方法降本增效？**

答：降本增效、持续改善一直是公司运营的永恒话题，公司一直在努力，也取得了显著成绩。当下公司已有业务项目正在进行的降本增效方法及措施如下：

（1）成立自动化部，专注推动生产自动化、少人化，持续改善工艺、达成降本目标；

（2）管理数字化、信息化升级，通过 PLM、APS、ERP、MES、WMS、OA 等各系统数据互联互通，为公司高效运营、精准决策提供强大支撑；

（3）通过 VAVE 手段，跨部门（技术/采购/生产/工艺）头脑风暴，识别问题点，提出工艺优化或零件标准化等替代方案持续改善；

（4）全面贯彻精益生产理念，通过标准动作优化，IE 分析，PDCA 循环等方法，优化募投资项目产线布局，降低生产成本。

（5）通过流程梳理，整合、再造与优化，提高管理效率。

公司正通过推动实施卓越绩效管理，将降本增效作为战略目标之一，层层分解，明确目标和责任人，确定改善优先级；进一步提高生产效率、强化生产成本管理及质量控制，持续提高市场竞争力。

**4、公司与大客户绑定较深，签署的战略合作在未来几年是否能维持？某细分领域相比竞争公司的优势在哪？是否会影响公司未来的发展？**

	<p>答：公司凭借着较强的同步开发能力、优异的产品整体配套方案设计能力和良好的售后服务能力等优势，与福耀玻璃的战略合作关系持续深化，业务规模稳定增长。</p> <p>公司在细分领域相比竞争对手的优势如下：</p> <p>（1）规模优势：公司系国内规模最大的注塑类和挤出类汽车玻璃总成组件供应商；</p> <p>（2）成本优势：公司具备较强的盈利能力，智能制造扩大成本优势；</p> <p>（3）全球化优势：公司是四大汽车玻璃厂商的全球供应商；</p> <p>（4）技术优势：公司在产品开发和生产工艺方面掌握了一系列较为领先的核心技术，多项技术为全球首发应用；</p> <p>（5）服务优势：公司能够快速响应客户需求，高效合理配置资源。</p> <p>基于公司上述竞争优势以及与大客户相互依存、共同发展的长期战略合作格局，将有力保障公司未来业务持续增长。</p> <p><b>5、公司在年报中提到的“新型纳米复合彩色涂层技术研发”项目有何进展，未来前景如何？</b></p> <p>答：该技术采用多种纳米材料复配体系，可以实现对不同波长光线的吸收和反射管理，从而实现多种颜色的设计。该技术采用全新的技术路径，成功解决了摄像头成像区域 VOC 污染和抑制漫反射光的问题，可提升辅助驾驶安全性，综合技术指标行业领先，目前该技术已应用于新能源汽车摄像头支架领域，并作为迭代技术定点应用于 X 品牌新能源造车新势力部分车型。该技术的应用将有利于该产品领域技术指标跨越式进步，提升公司产品技术壁垒和品牌影响力，有利于增加客户粘性和扩大市场份额。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 6 月 16 日</p>