证券代码：601702

证券简称：华峰铝业

上海华峰铝业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源、长江金属、国信证券、甬兴证券、富安达基金、中金资管、红塔证券、博时基金、益和源资产、易方达基金、人保投资、华泰证券、上银基金、润晖投资、鹏扬基金、南方基金、平安基金、海通证券、太平基金、方正富邦基金、鹏华基金、华泰资产、中邮人寿、西部利得基金、天风证券、太平洋资产、新华基金、富国基金、华安基金、中国人保险、国泰基金、兴银基金、华泰保兴、国寿安保基金、招商基金、九泰基金、光大保德信基金、恒越基金、工银瑞信、信达澳亚、金鹰基金、中银资管、人保健康险、杭州银行、光大资管、华泰资管、中信建投、象屿创投、上犹益憬、新华资产等及其他机构投资者。
会议时间	2025年8月19日
会议地点	电话交流
上市公司接待人员姓名	上海华峰铝业股份有限公司董事长：陈国桢先生 上海华峰铝业股份有限公司总经理：高勇进先生 上海华峰铝业股份有限公司财务总监：阮海英女士 上海华峰铝业股份有限公司董事会秘书：张凌燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简介： 上海华峰铝业股份有限公司注册资本 99853.06 万元，位

于上海湾区高新技术产业开发区，由中国企业 500 强之一的华峰集团主要投资组建，2020 年 9 月 7 日在上海证券交易所主板上市。公司深耕铝热传输材料领域，主要产品包括热传输领域内各系列、各牌号及各种规格状态的铝合金板带箔材料，广泛应用于汽车、工程机械、电站及家用商用空调领域，以及以及用于制作新能源汽车动力电池相关多类组成部件（电池壳、正极箔、铝塑膜、水冷板等）。

作为国家级“制造业单项冠军示范企业”、“国家绿色工厂”及“专精特新小巨人企业”，公司技术实力雄厚，设有高标准研发中心和检测中心，被认定为“高新技术企业”、“上海市企业技术中心”，并拥有多项国家专利授权，及时有效地为客户提供售前、售中、售后服务。

公司客户涵盖日本电装株式会社（DENSO）、德国 MAHLE Group（马勒集团）、韩国 Hanon Systems Corp.（翰昂集团）等全球知名汽配集团，以及三花、银轮、长城汽车等国内主流汽配商，产品应用于奔驰、宝马、特斯拉等中高端车型，业务网络覆盖全球 40 余个国家和地区。凭借精益化生产管理和绿色低碳技术，公司实现资源高效利用与可持续发展，沪渝两大生产基地均获评国家级绿色工厂。

二、互动交流情况

1、公司 2025 年半年度业绩情况如何？

回答：2025 年半年度公司实现营业总收入为 59.64 亿元，同比增长 20.87%；实现利润总额为 6.48 亿元，同比增长 2.02%；实现归属上市公司股东净利润为 5.70 亿元，同比增长 2.15%；每股收益为 0.57 元，同比增长 1.79%。

2、公司 2025 年半年度盈利相比去年有所浮动，主要受哪些因素影响？

回答：2025 年半年度盈利主要受以下因素影响：一是出口退税政策取消后，尽管公司前期已积极传导成本至下游，但在行业总体竞争加剧背景下部分常规产品加工费承压，出现微幅下降，对盈利形成一定影响；二是部分高附加值新产品仍处于市场导入阶段，客户验证、产能还处于爬坡过程，短期内对利润的支撑作用尚未充分显现，后续随产品放量有望逐步释放效益。

3、铝价变动会不会对公司有比较大的影响？

回答：公司产品的结算机制是“铝价+加工费”，铝价随行就市，通常基于发货/订单/结算前一段时间内上海有色网、上海期货交易市场或伦敦金属交易所(LME)等交易市场的铝锭现货或期货价格的均价确定。铝价只要不在短期内出现巨大的波动，对公司利润均不会构成重大影响。但由于原材料采购时点的铝价与产品销售时点的铝价之间存在一定的时间差，因此，如果在短期时间内铝价出现大幅波动，则对公司利润会有一定影响。

4、目前行业内面临着哪些挑战？公司有何应对策略？

回答：当前行业主要面临的挑战聚焦于公司产品核心下游汽车领域的需求与竞争变化：一方面，汽车行业（尤其新能源汽车）从前期爆发式增长逐步转向平稳增长阶段，整体需求增速有所放缓；另一方面，需求端增速调整叠加部分同行产能扩张，导致铝加工供应端存量竞争进一步加剧，行业内传统产品加工费面临持续压力。

针对上述挑战，公司核心从以下方面制定应对策略：一是深化高附加值新品开发，聚焦汽车以及各新兴领域（储能、民用商用空调、数据中心、超薄家电）等领域的差异化需求，加快新品的市场导入与量产节奏，通过产品结构升级，提升

高毛利产品占比，对冲传统产品加工费承压的影响；二是构建核心客户长期合作机制：针对头部 OEM 客户，在风险可控的前提下，通过长协模式深化合作，稳定现有业务基本盘，减少行业波动对公司经营的影响；三是加快重庆二期项目建设。项目建成后将形成 15 万吨高端铝板带箔材料及 30 万吨热轧铝板带箔坯料产能，能够有效填补公司热轧环节产能瓶颈，大幅提升整体产能、产品质量并降低综合成本，助力构建更具竞争力的铝热传输材料产品体系。

5、重庆二期项目最新进度如何？

回答：重庆二期项目（年产 45 万吨新能源汽车用高端铝板带箔智能化建设项目）作为公司战略发展的重要布局，该项目系在原“年产 15 万吨新能源汽车用高端铝板带箔项目”基础上进行的调整与优化，项目总投资及建设规模进一步扩大，致力于打造技术更先进、生产更绿色、运营更智能的现代化生产线。目前项目新增建设用地土地使用权已依法合规取得，公司严格履行了信息披露义务并及时公告进展。在前期工作有序推进的基础上，项目施工建设有序展开，整体进度符合计划预期，产能将随建设进度分阶段落地。

6、下半年及对更长远未来的展望如何？

回答：上半年，公司运营稳健，展望下半年及长远未来，经营团队对公司持续稳定发展和业务提升保持信心，主要积极因素包括：

一是原材料端保障持续夯实，公司近期已签署长期原材料采购合同且相关信息已按规披露，能有效从成本端为经营稳定和效益提升提供支撑；

二是外贸业务展现较强韧性，下半年将通过推进业务模式优化、及时调整出口策略和出口产品结构等措施，降低综

	<p>合税负与成本，保持外贸业务稳定；</p> <p>三是高附加值产品与产能项目形成协同发力，随着多类新品、高附加值产品市场导入深化、客户验证推进，有望积极推动产品结构优化；</p> <p>四是重点产能扩张项目加持，待重庆二期项目落地达产，公司将实现产能规模扩张、生产效率提升与单位成本优化等，为持续改善奠定坚实基础。</p> <p>7、公司核心竞争优势主要有哪些？</p> <p>回答：公司的核心竞争优势是基于长期深耕铝热传输领域构建的多维度、系统性的竞争力。目前公司拥有齐全的产品序列和合金牌号，能快速响应客户对不同性能材料的需求，能够保障产品供应的稳定性与适配性；同时，公司与核心客户建立联合研发机制，从客户新品设计初期便参与需求共创，形成深度绑定的合作关系。作为长期专注该领域的企业，公司在产品工艺、成品率等方面均处于行业先进水平，可转化为显著的成本与质量优势；公司拥有经验丰富的生产与管理团队，能高效应对各种复杂挑战，为运营效率提供坚实保障。此外，公司通过持续的研发投入与技术积累，形成研发-量产-再研发的良性循环；同时建立全周期客户服务机制，从订单对接、定制化生产到售后技术支持提供快速响应增强客户合作体验。这些维度的优势相互支撑、协同发力，共同构成公司的综合竞争力。</p>
附件清单（如有）	无