

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：2025-005

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	国信证券：唐旭霞；余珊 安联投资：吴迪 国泰基金：陈逸鲲 远信投资：高亮 国金基金：范亮 华宝基金：谭行悦 富兰克林华美投信：邱泓瑞 建投资管：顾辛迪 国盛证券：刘伟 信泰人寿：邓博；吴建明 华泰保兴基金：蔡煜 宝盈基金：陆嘉敏 泓德基金：时佳鑫 长盛基金：张君平 华泰资产：车育文 华泰自营：张端峰
时间	2025 年 8 月 26 日（星期二）15:00-16:00

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	一、公司介绍 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。 二、互动交流 1、公司吸光涂层新产品开发落地的进度？ 答：公司的吸光涂层技术已完成从研发到产业化的全流程技术突破，将根据市场需求逐步量产。公司独有的抗 VOC 污染吸光涂层技术，成功解决了汽车辅助驾驶摄像头区域 VOC 污染的行业痛点问题，为该问题提供了全新的技术解决方案，技术指标行业领先，并作为迭代技术被小米汽车定点采用。随着新能源汽车渗透率的提升，公司在辅助驾驶领域的新技术有望进一步普及。 2、新能源车偏好天幕增加玻璃面积是不是也同样增加了我们包边条等产品的用量和单车价值？我们怎么展望中长期单车均价情况？ 答：新能源车对全景天幕的偏好确实显著提升了玻璃面积，进而带动了包边条等配套产品的用量增长与单车价值提升，随着技术迭代和需求升级，公司预测中长期单车均价将继续提升。 3、公司拿单过程中相对友商的核心优势或者客户看重的地方在哪里？比如我们的价格、开发速度、质量吗？ 答：价格、开发速度、质量是行业合作的基础门槛，公司始终确保这三项指标达到客户项目要求，但这并非公司相对友商的核心差异点，真正让客户选择公司的，是超越基础指标的综合能力。公司深耕汽车玻璃总成组件领域多年，团队能精准理解客户的业务痛点，给出针对性方案，而非泛泛的技术输出，以近期与头部玻璃厂商的合作为

	例，在行业内风险等级较高的项目中，约 50%以上由公司承接。而长期客户粘性方面，公司与核心客户的合作，本质是基于信任的长期价值共生，从信任建立来看，公司始终坚持履约一致、沟通透明。长期合作沉淀的高信任度，是客户不愿更换合作方的重要基石。这份信任并非凭空而来，而是源于多年合作中公司始终保持的优秀履约能力，在技术、质量、价格和服务等方面，始终以超出客户预期的表现积累口碑，最终形成这种“信任+共生”的关系，让公司与客户形成了相互依存、共同发展的合作格局。 4、公司产品拿单一般是独供吗？还是也会存在 A/B 点？ 答：公司产品拿单一般是独供，很少项目会存在 A/B 点。 5、公司也有一些海外的收入体量，这部分会存在关税影响或者后续拿单影响吗？ 答：公司海外收入的实现过程中，确实存在关税政策的影响，公司在通过持续的策略调整积极应对，以保障海外业务的稳定拓展。公司通过贸易条款设计（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）、美国本土化生产、技术壁垒和客户多元化构建了多层次风险缓冲体系，关税成本转移和头部客户协同确保了公司业务稳定。 从后续拿单来看，海外市场的拓展核心仍取决于产品竞争力与客户需求的匹配度。当前全球汽车产业（尤其是新能源汽车领域）保持增长趋势，公司凭借在汽车玻璃总成组件领域的技术积累、稳定的质量控制能力，以及与全球头部玻璃厂商的长期合作基础，已建立起一定的海外客户资源和市场认知。此外，通过持续的研发投入提升产品技术壁垒，也能在一定程度上对冲贸易环境波动带来的影响，保障海外订单的获取能力。 6、现在基地包括募投基地都还是集中在河北，我们注册了北美子公司，后续考虑在海外建厂吗？或者咱们未来几年关于资本开支是怎么考虑的？ 答：公司美国子公司预计在 2025 年底具备生产条件，支持美国
--	---

	周边国家的销售；另外公司已在秦皇岛市卢龙县设立了全资子公司，前期投资总额 2000 万元，主要致力于高技术壁垒的纳米涂装系列材料的研发与制备，有利于公司进一步发挥多年沉淀的技术优势，助推新能源汽车和消费电子产业升级及新材料产业化发展，构建公司发展的第二增长赛道。 纳米涂装系列材料包含低 VOC 消光材料、纳米超防腐涂装材料等多种功能材料。（1）低 VOC 消光材料，采用完全不同于传统路径的全新技术方案，成功攻克了汽车辅助驾驶摄像头区域 VOC 污染这一行业痛点，同时有效抑制漫反射杂光，显著提升辅助驾驶安全性，其综合技术指标处于行业领先水平，该技术已应用于新能源汽车辅助驾驶摄像头支架领域，并作为迭代技术被小米汽车定点采用。该材料还可广泛应用于照相机摄像头、望远镜等光学领域。（2）纳米超防腐涂装材料则是在环保全面限铬禁铬（指六价铬）的趋势背景下，公司研发的替代水电镀铬的全新技术解决方案。据悉，目前电镀铬广泛应用于汽车、电子等各个领域，但生产过程中使用的六价铬是目前已知的最强职业致癌物之一。2025 年欧洲化学品管理局（ECHA）提出了一项在欧盟范围内扩大六价铬物质限制的提案。该提案旨在通过限制这类具有强致癌性的化学物质，减少其对工人和公众的健康危害，降低其对环境的影响。2025 年中国国家标准化管理委员会（国标委）也正式批准发布强制性国家标准 GB 26572-2025《电器电子产品有害物质限制使用要求》，其中就包括对六价铬的限值要求。公司研发的纳米超防腐涂装材料，具备环保、高效、耐腐蚀性强等优势，能够有效替代水电镀铬的应用，满足日益严格的环保法规要求。 7、前五大客户都是玻璃供应商，有直接供应主机厂的产品吗？ 我们后面对 OEM 客户是什么想法？ 答：公司自成立以来专注于服务汽车玻璃客户，同时也积极拓展整车厂客户，是长城汽车、东风日产的合格供应商。对于 OEM 客户，公司依托抗 VOC 污染吸光涂层技术，解决了辅助驾驶摄像头区域的漫反射光干扰和 VOC 污染问题，提升成像清晰度，助力辅助驾驶安全性
--	---

	提升，基于此技术优势，向 OEM 客户提供适配不同车型、不同摄像头配置的定制化涂层产品及技术服务。后续还将基于 OEM 客户对更高性能的需求，进一步迭代技术，逐步深化与 OEM 客户的技术绑定及供应链合作关系，助力公司在智能驾驶领域的市场份额提升。 8、展望后续，公司整体盈利能力还会伴随包括新能源等趋势进一步提升吗？ 答：2025 年上半年新能源汽车产销分别完成 696.8 万辆和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4%和 40.3%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 44.3%。公司产品配置在新能源汽车的单品价格也在逐步提高，随着新能源汽车的快速发展，公司的营收及盈利能力还会进一步提升。 9、公司上半年财报也出来了，公司收入同比进一步稳健增长，咱们怎么看今年全年和未来几年的增量规模呀？ 答：公司收入近几年一直在稳健增长，随着募投项目落地，公司产能不足的困境得以解决；再加上新能源汽车的高速发展，公司产品呈现量价齐升的态势；预计未来几年营收的增速可观。 10、公司美国厂房，后续是如何规划的？ 答：随着公司美国本土化生产战略的加速推进，原有购置厂房的产能规模与空间布局已难以匹配业务拓展需求。为此，美国子公司于今年 3 月完成了新厂房的租赁及前期规划，新厂房位于俄亥俄州汽车产业集群核心区域，紧邻客户配套园区，美国子公司预计 2025 年年底具备生产条件，投产后进一步强化公司在北美市场的供应链响应速度与竞争力。 11、公司子公司微纳新材研发的纳米涂装系列材料可以用于机器人吗？ 答：子公司微纳新材研发的材料可以用于机器人领域。如纳米抗菌涂装系列材料非常适用于护理机器人，并且能够显著提升机器人的用户体验；加热融冰涂层材料可用于高寒场景下的机器人作业；除雾涂层材料可以解决机器人摄像头结露的问题等。公司将加速系列技术
--	---

	成果的产业化进程，也请投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 26 日