

证券代码： 300828

证券简称：锐新科技

天津锐新昌科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

2025-002

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	投资者网上提问
时间	2025 年 9 月 11 日（周四）下午 13:30~17:00
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、总经理国占昌 2、董秘、财务总监王哲
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、请问目前公司面临实控人更换，利润率下降，公司下一步的规划是什么，有什么举措提振公司业绩和利润。 尊敬的投资者您好。公司将整合优势资源，积极拓展电力电子散热器、汽车零部件市场，紧密跟踪国内外电气自动化设备元器件、新能源汽车技术路线的发展，适时向市场提供满足国内外新技术要求的相关产品。感谢您的关注！ 2、科研转化成果是企业创新能力的直接体现，2025 年上半年公司有哪些研发项目成功实现了从实验室到实际生产的转化，转化后的产品对公司的营收贡献情况怎样？ 尊敬的投资者，您好！2025 年上半年，公司重视研发投入，

	围绕电力电子散热器、汽车轻量化部件及清洁能源相关产品不断推动科研成果转化，部分新工艺和新产品已逐步应用到实际生产环节，并拓展了产品的应用场景。公司强调研发创新是业绩增长的核心动力，这些研发转化成果为公司营收的稳定和未来增长奠定了良好基础。感谢您的关注。 3、公司对 2025 年全年业绩有怎样的展望，是基于哪些市场分析和内部评估指标，是否有具体的营收和利润目标，以及为实现这些目标将采取哪些关键举措？ 尊敬的投资者，您好！公司将持续关注宏观经济环境、产业政策导向及下游客户需求变化，结合自身在研发、生产及客户资源方面的优势，通过持续的技术创新、精细化管理和市场开拓来增强核心竞争力，为全年业绩的稳健表现创造条件。感谢您的关注。 4、2025 年上半年公司在研发投入上有了新的布局，能否详细介绍下研发投入重点聚焦在哪些产品线的升级或者新产品的研发上，以及这些投入预计会为公司带来怎样的市场竞争力提升？ 尊敬的投资者您好。公司研发投入重点聚焦在电力电子散热器、汽车零部件方面，紧密跟踪国内外电气自动化设备元器件、新能源汽车技术路线的发展，适时向市场提供满足国内外新技术要求的相关产品。感谢您的关注！ 5、随着行业竞争的加剧，公司如何通过提升产品质量和服务水平来增强客户粘性，2025 年上半年是否有通过差异化竞争策略赢得重要客户的案例？ 尊敬的投资者您好。针对下游不同行业对产品的质量、性能、外形尺寸等参数指标均有不同要求，公司组建了具有丰富经验的研发设计团队和营销团队，并配套了不同的质量管理体系和专业化生产单位，从产品开发初期便与客户积极沟通，深入全面了解客户需求，从铝合金材料研发、模具设计、挤压及精密深加工等全生产环节融入客户的定制化需求，与客户共同制定专业的产品
--	--

	方案，以先进、独特的工艺技术以及强大的开发设计能力，使得公司产品具有“多品种、多牌号、多规格”和“高技术含量”的特点，为客户提供快速的定制化服务。感谢您的关注！ 6、近期国家出台了一系列鼓励高端制造业发展的政策，这对公司所处的精密金属零部件制造行业是重大利好，公司计划如何充分利用这些政策红利来推动自身业务发展？ 尊敬的投资者您好。公司在坚持夯实主业的基础上，积极响应汽车轻量化政策，进行汽车轻量化部品及部件的研发创新，开拓汽车领域高端客户，促进公司业务发展。感谢您的关注！ 7、公司提出了“创新驱动、品质领先、全球布局”的发展战略，2025 年上半年在创新驱动方面有哪些具体行动，在品质提升和全球布局上取得了哪些阶段性成果？ 尊敬的投资者您好。截至 2025 年上半年末，公司及控股子公司共拥有发明和实用新型专利共 90 项，其中发明专利 19 项，并且大部分专利已运用到实际生产中。公司积极进行海外生产基地建设，加紧部署安装生产设备，提高服务和拓展海外客户能力。感谢您的关注！ 8、专利是企业技术实力的重要象征，截至 2025 年上半年，公司新增专利申请和授权的数量分别是多少，这些专利主要集中在哪些技术领域，对公司的业务发展有怎样的支撑作用？ 尊敬的投资者您好。截至 2025 年上半年末，公司及控股子公司共拥有发明和实用新型专利共 90 项，其中发明专利 19 项。公司专利主要集中在电力电子散热器及汽车轻量化产品领域，有效促进了公司产品质量及生产效率的提升。感谢您的关注！ 9、公司 2025 年上半年毛利率水平有所提升，这是由于原材料成本控制、产品结构优化还是生产工艺改进等原因导致的，未来如何持续保持毛利率的稳定或进一步提升？ 尊敬的投资者，您好！2025 年上半年，公司通过工艺改进和技术创新提升材料利用率，降低资源消耗，加强成本管控，有
--	--

	效控制原材料及生产环节成本，持续优化产品结构，在电力电子散热器、汽车轻量化及清洁能源领域拓展高附加值产品应用。未来，公司将继续依托研发创新和精细化管理，不断提升生产效率和产品竞争力，推动毛利率保持稳定并寻求进一步提升空间。感谢您的关注。 10、从锐新科技 2025 年半年度财报看，公司一直强调自身在精密金属零部件制造领域有独特优势，那目前公司的核心竞争力具体体现在哪些关键技术或工艺环节，与同行业相比优势程度如何？ 尊敬的投资者您好。公司自主打造了多条灵活的柔性生产线，满足了上千种产品及客户多元化的产品生产的需求，在实践过程中积累了丰富的工装夹具设计和改进的经验，通过自行改进的工装夹具，可以实现多种产品共线生产，减少工装夹具切换时间和次数，提高了生产效率。公司可以为客户提供从产品辅助设计开始，到加工过程中的产品制造工艺研发、模具设计、工装夹具设计等设计研发服务，具备为客户提供型材挤压生产到精密深加工成品出厂的全流程加工能力，以及相应的物理性能方面的检验、测试能力。 11、海外市场是公司业务拓展的重要方向，2025 年上半年公司在海外市场的销售情况如何，是否建立了本地化的销售团队或生产基地，未来有哪些海外市场拓展计划？ 尊敬的投资者您好。2025 年上半年，公司出口收入 6643.84 万元，同比增长 9.73%。公司泰国生产基地建设持续有序进行，生产设备正在安装调试。未来公司在现有海外客户及市场的基础上，将充分依托海外生产基地，进一步开拓散热器及汽车零部件客户，促进公司业绩提升。感谢您的关注！ 12、在市场开拓方面，公司 2025 年上半年是否通过参加行业展会、举办客户研讨会等方式提升了品牌知名度和市场影响力，取得了怎样的市场开拓成果？ 尊敬的投资者，您好！2025 年上半年，公司在市场开拓方
--	--

	面积极通过展会、行业技术交流等渠道提升品牌知名度，凭借在交付、品质和技术实力上的优势，不仅巩固了与 ABB、施耐德、西门子、维斯塔斯等核心客户的长期合作关系，还通过现有客户口碑、官网搜索等方式吸引了新的客户群体，并在现有客户的产品领域拓展新产品合作，从而增强了市场影响力和客户黏性。感谢您的关注。 13、锐新科技的业务涵盖多个领域，从 2025 年半年度财报来看，在汽车轻量化、电力电子、自动化设备等业务板块中，哪个板块在上半年增长最为突出，增长的主要原因是什么？ 尊敬的投资者您好。2025 年上半年，公司持续加强在汽车轻量化部品及部件领域的拓展力度，汽车轻量化及汽车热管理系统部品及部件营业收入较上年同期增长 19.83%，相对增长较为突出。公司未来将重点拓展汽车领域业务，积极助力公司业绩提升。感谢您的关注！ 14、当前精密金属零部件制造行业正朝着智能化、轻量化方向发展，公司如何看待这些行业趋势，在技术研发和产品生产上已经采取了哪些应对措施来顺应趋势？ 尊敬的投资者，您好！当前精密金属零部件制造行业正朝智能化、轻量化方向发展，为顺应趋势，公司持续加强研发创新，构建覆盖材料设计、模具设计、工艺研发到生产制造的全流程研发体系，自主打造柔性自动化生产线和专用工装夹具以提升生产效率，并不断引入高水平人才、推动产学研合作来增强技术实力；在产品端，公司在汽车轻量化方面已形成电池箱体、防撞梁、电机机壳等系列铝合金部品解决方案，在电力电子散热器方面掌握整体挤压、液冷等多种先进工艺，以满足客户对轻量化和智能化的多样化需求。感谢您的关注。 15、电力电子业务在公司业务中占据重要地位，2025 年上半年该业务在市场需求和竞争格局方面发生了哪些变化，公司是如何应对这些变化并实现业务增长的？ 尊敬的投资者，您好！在 2025 年上半年，公司电力电子业
--	---

	务所在的市场需求和竞争格局均出现了变化：在国家“双碳战略”推动下，风电、光伏、储能及新能源汽车等领域逆变器需求快速增长，带动了电力电子散热器市场持续扩大；同时，行业竞争加剧，国际知名厂商在高端市场保持优势，国内厂商积极布局中高端市场。公司一方面保持在工业变频节能领域电力电子散热器的领先地位，另一方面加大在风电、光伏、储能以及新能源汽车应用领域的市场开拓力度，通过强化研发创新、提升产品定制化和快速响应能力、加强与 ABB、施耐德、西门子、维斯塔斯等核心客户的合作，推动产品应用拓展和新客户开发，从而在竞争环境变化中实现了业务的稳步增长。感谢您的关注。 16、未来三年，公司计划在哪些新兴领域或技术方向上进行重点布局，以打造新的业务增长点，这些布局与公司现有的业务和技术有哪些协同效应？ 尊敬的投资者您好。针对下游不同行业对产品的质量、性能、外形尺寸等参数指标均有不同要求，公司组建了具有丰富经验的研发设计团队和营销团队，并配套了不同的质量管理体系和专业化生产单位，从产品开发初期便与客户积极沟通，深入全面了解客户需求，从铝合金材料研发、模具设计、挤压及精密深加工等全生产环节融入客户的定制化需求，与客户共同制定专业的产品方案，为客户提供快速的定制化服务。通过定制化和一站式的服务在与核心客户长期深度合作的过程中实现高度协同发展，强化公司持续盈利能力，提升公司在行业的竞争力，感谢您的关注！ 17、2025 年上半年公司在供应链管理上采取了哪些降本增效措施，例如与供应商的合作模式优化、物流成本降低等，这些措施对公司的成本控制和利润提升起到了怎样的作用？ 尊敬的投资者，您好！2025 年上半年，公司供应链相关降本增效措施及作用如下：核心原材料铝合金铸棒采用“以销定产、以产定购”模式，结合与优质供应商的长期稳定合作保障供应、控制采购波动成本；同时通过生产工艺改进提高材料利用率、加强生产过程成本控制，并借助 OA、ERP 系统提升精细化管理效
--	---

	率，间接优化供应链协同成本。这些措施有效控制供应链相关成本，对冲部分市场竞争带来的毛利率下降影响，支撑经营稳定。 18、2025 年上半年公司业绩实现了显著增长，除了市场需求增加的因素外，公司在内部管理、生产效率提升等方面有哪些举措为业绩增长提供了动能？ 尊敬的投资者您好，公司推行精益管理理念，大力提升各部门工作效率和跨部门协作能力，通过对生产流程进行工艺改进和技术创新，提高材料利用率；通过加强生产过程中成本控制，减少资源耗用、提高一次交检合格率、降低库存等措施进一步降本增效。公司将相关经验及理论与现代化管理工具相结合，充分利用 OA 办公系统、ERP 管理系统不断提升精细化管理水平，形成自身管理优势，以精细化管理助力提质增效。 19、面对原材料价格波动等外部风险，公司 2025 年上半年采取了哪些风险应对措施，例如套期保值、多元化采购等，未来如何进一步完善风险管理体系以增强公司的抗风险能力？ 尊敬的投资者您好。公司充分利用期货套期保值功能，开展期货套期保值业务，从而规避铝材等主要原材料价格波动等风险，锁定产品成本，有效地防范原材料价格变动带来的市场风险，降低原材料价格波动对公司正常经营的影响。未来公司将根据需 要继续开展套期保值业务，并加强与供应商之间的合作关系，做好采购预管理，增强公司抗风险能力。感谢您的关注！ 20、自动化设备业务对公司的整体发展有重要意义，2025 年上半年公司在自动化设备业务的技术研发和市场推广上有哪些新举措，取得了怎样的效果？ 尊敬的投资者您好。公司积极研发升级整体、折片、插片、钎焊、液冷板等新型铝合金散热器型材和产品制备工艺，持续推进高纯度无氧铜散热器的制造工艺的研究，深化医疗器械结构件、自动化结构件、工业铝型材等新型铝合金型材及产品制造工艺研究，持续优化现有产品产能，加大市场拓展力度，巩固公司
--	---

	在电力电子散热器及工业自动化领域的技术和市场优势。感谢您的关注！ 21、汽车轻量化是行业的重要发展方向，公司在汽车轻量化业务板块 2025 年上半年取得了怎样的成绩，在客户拓展和产品创新方面有哪些亮点？ 尊敬的投资者您好。2025 年上半年，公司汽车轻量化及汽车热管理系统部品及部件实现营业收入 8594.03 万元，较上年同期增长 19.83%。公司持续加强新能源汽车电机机壳、防撞梁、电池箱体、电源管理系统散热器等产品的技术研发和客户开发，公司在与品牌汽车产品客户深入合作的同时，发挥自身铝型材研发能力和加工制造能力，可实现定制化、标准化和平台化的生产模式，努力提升公司业绩。感谢您的关注！
附件清单(如有)	
日期	2025-09-11