江西华伍制动器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
动类别	□新闻发布会 ☑路演活动
	□现场参观
	□其他(<u>请文字说明其他活动内容)</u>
参与单 位名称	世纪证券、百颐资本、耕霁投资、中金公司、财通证券、天创资本、惟像资本、华鑫证券
时间	2025年11月05日 10:00-11:30
地点	价值在线(https://www.ir-online.cn/)网络互动
上市公 司接待 人员姓 名	副总经理、董事会秘书: 胡仁绸证券事务代表: 苏卫民
	一、公司情况介绍

动主要 内容介 绍

华伍股份创建于1992年,多年来从事工业制动器研发、制造和销 投资者 | 售,为行业内头部企业,公司长期坚持自主创新与产业升级,产品广 关系活 | 泛应用于港口机械、风力发电、轨道交通、矿山设备、冶金、海洋工 程等领域。

> 2025年前三季度,公司实现营业收入9.94亿元,同比增长16.55%; 归属于上市公司股东的净利润4121万元,同比增长70.84%。从收入结 构看,工业制动器主业营业收入和净利润增长较快,为主要利润贡献 板块。其中港口、冶金等起重机械领域继续保持稳健增长,该板块客 户粘性大,对产品信任度高,公司也在不断进行技术创新和服务创新, 加快产品迭代,持续为客户提供更高价值的产品和服务:风电制动器 领域行业生态开始修复,行业触底回升态势比较明显,产品毛利率前 三季度回升较快,对利润增长的正面影响正在增强。其他板块领域发 展也势头较好,重点增量市场各项工作按计划推进。

> 未来公司将继续深耕主业,重点拓展海外市场、矿山重卡及水利 工程等新兴领域,保持行业领先地位。

二、问答环节

1. 在当前市场竞争激烈的环境下,公司如何规划未来的市场扩展

和产品创新,是否有新的市场领域或产品线正在筹备中,以推动公司业务的持续增长?

答:公司坚持以客户为导向,紧跟市场需求,加大研发力度。传统 优势产品注重产品迭代,往智能化、数字化方向发力,通过集成传感 监测与远程运维功能,持续提升港口制动器等核心产品的智能化水平。

同时积极布局新业务增长领域,重点布局矿山重卡制动器市场,该领域市场空间巨大,国内同类竞争者较少,目前以国外品牌为主。公司已成立矿卡制动器项目组专班,优化内部资源配置,集中资金、技术、人才等各方面资源重点发展矿卡制动器业务,加大技术研发力度,与国外头部企业为标杆,尽快实现国际同类技术水平,目前已开发产品已可适配各类重卡车辆,力争早日实现在该领域的国产化。矿卡制动器作为国产替代空间广阔的新赛道,有望在未来成长为重要的新增长点。

另外,公司在稳固港口机械龙头地位的同时,重点把握海外自主品牌销售,海外独立销售金额历来较小,公司今年重点布局海外市场,加强瑞士子公司内部管理和组织结构优化,从而起到海外销售的桥头堡作用,另外,公司加强了和国内主机厂合作海外后市场的建设,抢占海外工业制动器后市场大蛋糕。

今年风电市场内卷有所改善,风电制动器的需求依然旺盛,纵观 十五五规划风电新能源展望,风电市场未来仍是一个巨大的市场,机 会特别多。前三季度,公司通过内部降本增效和产品价格修复,前三 季度毛利率持续回升,触底反弹的态势明显,明后年有望重新成为公 司快速增长的利润支撑。

2. 请问公司如何构建和维护与客户的长期关系,提升客户满意度和忠诚度?

答:公司通过以下方式构建和维护与客户的长期关系,提升客户满意度和忠诚度。一是与客户保持同频节奏,共同研发核心零部件,确保技术支持到位。二是以产品质量为第一要务,确保配件满足客户需求。三是在售前、售中提供全面服务,售后及时响应客户需求;公司在全国多地设有办事处,能够快速解决客户问题。四是坚持"满足客户需求、解决问题优先"的理念,确保客户问题得到及时处理;在满足客户需求和解决问题的基础上,再考虑价格因素。公司始终保持与客户紧密联系,确保技术和服务与客户需求同步,持续提升客户满意度和忠诚度。

3. 在环境保护和社会责任方面,公司有哪些具体的举措和长期规划?

答:公司不属于高污染型企业,始终根据环境保护的要求进行环境建设,按照环保部门的要求落实相关措施。在社会责任方面,公司长期维护与合作伙伴、供应商及员工之间的良好关系,结合自身情况做好社会公益事业,履行社会责任。未来,公司将持续推进ESG建设,将

	社会责任和公司治理作为重点工作。
关次是及披大的 本动涉 重息明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清 单(如	
有)	
日期	2025年11月05日