

长春英利汽车工业股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" 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）</p>
<p>时间</p>	<p>2026年4月16日 上午9:30-11:30</p>
<p>地点</p>	<p>上海证券交易所上证路演中心 （网址：http://roadshow.sseinfo.com/）</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长、总经理：林上炜先生 董事会秘书：苗雨先生 财务总监：许安宇先生 独立董事：宋健先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司于2026年4月16日上午9:30-11:30在上海证券交易所上证路演中心召开了“2025年年度业绩说明会”，与投资者进行沟通和交流。主要内容如下：</p> <p>一、预征集问答</p> <p>问题：1. 请问公司2026年能否扭亏为盈？2. 公司是否能提振业绩、维护股价保护投资者利益？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！2026年，公司将聚焦汽车零部件主业，加大高质量订单获取力度，进一步提升收入规模，保持行业竞争力；坚持保障产品质量是企业的生命线，建立符合公司发展战略的经营管理体系，增强管理水平及技术开发能力，提升管理运营效率，大力推进公司可持续经营和发展。以高质量的经营管理、规范的公司治理、积极的股东回报和高效的投资者关系管理，切实维护全体股东尤其是中小股东的合法权益。感谢您的关注。</p> <p>二、互动交流</p> <p>问题1：你好董事长，2025年公司出现亏损、毛利率下滑，请问管理层对2026年扭亏、毛利率改善有没有明确目标和具体措施？新能源订单占比很高，但盈利仍承压，成本传导和定价机制今年会怎么调整？</p> <p>答：您好！2025年汽车市场延续产销增长态势，然而随着国内汽车行业智能化、电动化转型，叠加行业竞争加剧及成本压力传导等多重因素，行业呈现总量稳增、结构分化</p>

的鲜明特征，公司整体盈利水平持续承压。公司运营管理将继续围绕“提质、增效、降本、控险”核心目标，聚焦关键环节精准发力，推行全面降本战略，深化技术改良与工艺优化，在优化成本空间的同时，实现产品质量与成本管控的双向提升、协同发展。谢谢！

问题 2: 你好，林董事长，公司目前在比亚迪等头部新能源车企的配套情况如何，单车价值量、新项目定点有没有可披露的进展？未来在客户集中度、新客户拓展、轻量化业务放量上，有哪些关键节点？

答：您好！不同客户的订单情况与单车价值量不同。公司将持续优化客户分层管理，重点维护豪华品牌、合资品牌及海外核心客户，依托卓越的产品品质和技术能力，快速响应客户需求、增强客户粘性。同时，公司顺应市场变化，紧跟行业发展趋势，重点推进新能源项目拓展，成立专项对接团队保障新能源项目订单高效落地。谢谢！

问题 3: 你好，林董事长，控股股东持续减持，市场比较担心股权稳定性，请问减持原因、资金用途是什么？公司是否有回购、增持、员工持股等计划，来稳定股价和市场信心？

答：您好！此次控股股东开曼英利工业股份有限公司减持股份是因自身资金需求，在减持期间内，其将根据市场情况、股票价格等因素选择是否实施及如何实施减持计划，本次减持计划不会对公司治理结构、持续性经营产生影响。公司目前暂无回购、增持、员工持股等计划，未来如有将严格按照相关要求及时履行信息披露义务。谢谢！

问题 4: 你好，林董事长，关于公司股价从上市以来后跌跌不休萎靡不振，连续下跌 5 年，请问管理层有何看法，是否有方法来提振股价，来回报广大投资者？

答：您好！公司持续专注主营业务，紧跟行业发展趋势，深耕在新产品、新工艺、新材料等领域的应用进行研发，同时专注于整车轻量化等零部件的设计和开发，不断提升核心竞争力，以市场发展为导向，持续做好经营管理工作，努力提升经营业绩，推动公司高质量发展，以良好的业绩回报广大投资者。谢谢！

问题 5: 你好，林董事长，请问现在公司有大量现金在手，为什么只是用作理财而不作投资使用，当前贵司在同属行业排名靠后，竞争力不强，在金属价格上涨的情况下单靠那微薄的毛利很难实现盈利，目前的股价已经反映一切，请问贵司目前是否举措来解决现有困境，是否有意愿去收购和并购相关企业，做大做强？

答：您好！公司面对原材料价格波动，通过成本压力传递、精益生产、集中采购和战略合作等方式努力保持盈利水

平。公司将继续保持现有整车客户配套优势，扩展其他客户零部件供货规模，并持续增强国有自主品牌供货份额；聚焦研发创新投入与技术实力迭代，在产品设计优化与新产品研发两大领域同步发力，努力做好经营管理工作，稳步推进公司主营业务发展。

公司目前暂无收购、并购计划，未来如有合适的业务机会，公司将充分做好评估和审慎决策，并严格按照相关要求及时履行信息披露义务。谢谢！

问题 6：你好，林董事长，2025 年公司归母净利润亏损 8451 万元、毛利率降至 9.18%，且金属件/非金属件产能利用率仅 73%-75%。请问：2026 年扭亏为盈的具体路径、关键举措与季度目标是什么？产能利用率提升、固定成本分摊优化的量化目标与时间表？新能源订单占比已达 85%，为何毛利率仍承压？定价机制与成本传导有何调整计划？

答：您好！2025 年汽车市场延续产销增长态势，然而随着国内汽车行业智能化、电动化转型，叠加行业竞争加剧及成本压力传导等多重因素，行业呈现总量稳增、结构分化的鲜明特征，公司整体盈利水平持续承压。公司运营管理将继续围绕“提质、增效、降本、控险”核心目标，聚焦关键环节精准发力，推行全面降本战略，深化技术改良与工艺优化，在优化成本空间的同时，实现产品质量与成本管控的双向提升、协同发展。谢谢！

问题 7：你好，林董事长，公司正从燃油车零部件向新能源轻量化方案转型，2025 年新能源项目占比 85%。请问：目前在比亚迪、小鹏、理想、蔚来等头部新势力的定点项目、单车价值量、供货周期分别如何？德国研发中心的技术转化成效、专利产出、降本贡献？电动两轮车供应链切入进展如何？2026 年营收贡献预期？

答：您好！不同客户的订单情况与单车价值量及供货周期有所不同；公司已设立德国研发中心，通过建设“研发+营销”海外客户服务体系，维护和开发海外客户，了解海外客户的核心需求，积极与国际知名企业和研发机构展开合作与交流，掌握海外技术的前沿发展方向，推动公司的海外业务发展；公司紧抓两轮车市场的发展机遇，布局并切入两轮车企业供应链体系，报告期内已成功为多家电动两轮车客户开发产品，进一步拓宽市场边界，丰富公司产品矩阵，为公司持续发展注入新的增长动力。谢谢！

问题 8：你好，董事长，控股股东开曼英利 2025 年已减持 3%，2026 年 5-8 月拟再减持 3%。请问：本次减持核心原因、资金用途、减持价格区间？减持后控股股东持股比例、控制权安排、未来 12 个月是否继续减持？公司是否有回购、员工持股计划等稳定股价的配套措施？

答：您好！此次控股股东开曼英利工业股份有限公司减

	<p>持股份是因自身资金需求，在减持期间内，其将根据市场情况、股票价格等因素选择是否实施及如何实施减持计划，本次减持计划不会对公司治理结构、持续性经营产生影响。减持的具体情况，请关注公司后续公告。公司目前暂无回购、增持、员工持股等计划，未来如有将严格按照相关要求及时履行信息披露义务。谢谢！</p> <p>问题 9：你好，林董事长，此前定增拟募资 10.51 亿元布局模具、新能源零部件、铝挤出基地。请问：三大募投项目最新进度、达产时间、预期产能与效益？2026 年资本开支计划、资金来源、对现金流影响？铝挤出型材项目技术壁垒、客户验证、量产时间表？</p> <p>答：您好！关于募投项目进展及募集资金使用情况，详见公司于 2026 年 3 月 31 日披露的《2025 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 16 日