

证券代码： 301535

证券简称：浙江华远

浙江华远汽车科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月12日(周二) 下午 15:00~16:30
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、董事长姜肖斐 2、总经理唐朋 3、董事会秘书陈锡颖 4、财务负责人陈世伟 5、独立董事陈志刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司 2025 年未进行年度现金分红，原因是什么？未来分红规划如何？</p> <p>2025 年公司已实施前三季度利润分配（每 10 股派 1 元，合计派现 4252.94 万元（含税））。年度未进一步分红，主要是为保障 2026 年全球拓展、新产线建设及研发投入的资金需求，符合公司长期发展战略。未来公司将严格按照《公司章程》执行分红政策，在满足业务发展需求的前提下，优先通过现金分红回报股东。</p>

2、请问公司将如何防范股票市场价格变化给企业发展带来的风险？

股票市场价格波动受到诸多因素影响，具有一定的不确定性。公司一方面提醒投资者关注股市风险，另一方面将采取以下措施来增强企业自身抵御股票市场波动风险的能力：

（1）优化业务结构与提升盈利能力

公司将积极顺应市场变化，持续优化业务布局，完善业务结构，不断提升企业的核心竞争力和运营效率。通过加强成本控制、提高生产效率、拓展市场份额等措施，确保公司盈利水平能够稳步增长，为投资者提供长期稳定的回报，从而增强公司股票在二级市场上的抗风险能力。

（2）规范公司治理与透明信息披露

公司将严格遵守相关法律法规，规范公司治理结构和内部管理流程，确保公司运营的合法合规性。同时，公司将秉持公平、公正、公开的原则，及时、准确、完整地向广大投资者披露公司信息，增强市场对公司未来发展的预期稳定性，减少因信息不对称带来的市场波动风险。

3、请问公司 2025 年度经营活动现金流净额同比增长了 266.42%，这种情况是否可持续？

2025 年经营活动现金流净额 1.64 亿元，主要源于两点：一是经营活动现金流入同比增加 42.39%，营收增长带动回款增加；二是公司优化供应链管理，付款节奏与回款匹配度提升。长期来看，随着公司营收规模扩大、客户结构优化及应收账款管理强化，经营现金流有望保持稳定，但需关注下游客户账期变化及行业竞争对回款有很大的影响。

4、请问公司认为在目前行业竞争加剧的情况下，如何保持竞争力？

公司将围绕“技术+客户+成本”构建护城河：

（1）技术方面：持续加码研发，聚焦高附加值产品（如电动锁栓、HDM、精密连接件）；

(2) 客户方面：深化与头部车企及一级供应商的合作，拓展新能源、智能化新客户；

(3) 成本方面：推进全流程精益管理，通过自动化、工艺优化降低单位成本。

5、面对复杂的市场环境，公司未来在财务透明度和合规运作上有什么表态？

规范运作和财务透明是上市公司的生命线。2025 年是我们登陆创业板的关键一年，未来我们将继续严格遵循《企业会计准则》及证监会、交易所的各项信息披露规则。无论是金融工具的分类与减值，还是长期股权投资的核算，我们都将秉持客观、严谨的原则。我们致力于为投资者提供真实、准确、完整的财务信息，绝不辜负广大投资者的信任与支持。

6、请基于公司 2025 年的发展情况，介绍一下公司有哪些竞争优势。

公司始终坚持技术创新引领业务发展方针，在团队组建、资源投入、产品选型等方面的工作中，都紧紧围绕着“打造优秀技术创新能力”这一中心思想展开，确保这一能力能成为公司在市场竞争中能持续获胜的核心竞争力。基于 2025 年的发展情况，现将公司的竞争优势总结如下：

(1) 技术创新优势。

公司在异型紧固件和座椅锁产品领域具备完整的正向开发能力，能够快速响应客户定制化需求，产品设计与工艺设计能力处于行业领先水平，持续的技术创新为公司构筑了核心竞争力。

(2) 客户资源优势。

公司客户群体优质稳定，涵盖主流整车厂商及全球知名汽车零部件企业，客户黏性较高，为业务持续稳健发展提供了有力支撑。

(3) 产品结构优势。

公司聚焦高毛利率的异型紧固件和座椅锁产品，新开发的精密连接件、齿轮驱动部件等亦属于技术门槛较高的特殊连接件。此类高附加值产品收入占比持续提升，确保公司盈利能力优于同行业

部分企业。

(4) 全球化布局优势。

随着国际业务部成立及新加坡子公司投入运营，公司逐步构建起全球化市场布局，为未来业务增长开辟了新空间。

(5) 财务状况优势。

公司财务状况良好，拥有充足资金支持新技术研发、优秀人才引进，以及开展对外投资合作与并购等提升综合竞争力的相关举措。

7、请问公司对股票未来的走势如何判断？

公司股票的未来走势受到多种复杂因素的综合影响，包括但不限于公司的经营业绩、财务状况、行业发展趋势、宏观经济环境、市场情绪以及国际国内政策变化等。这些因素相互交织，使得准确预测股票走势极具挑战性。

然而，我们对浙江华远的未来发展充满信心。公司经过多年的发展，已经在汽车零部件领域积累了深厚的技术实力、丰富的行业经验和优质的客户资源。凭借在异型紧固件和座椅锁等核心产品上的竞争优势，以及在新能源汽车和智能电子领域的积极布局，我们相信公司能够在资本市场的助力下，进一步提升核心竞争力，实现业绩的稳步增长。

我们将继续专注于公司的核心业务，不断提升经营效率，优化产品结构，加强技术研发和市场拓展，以优异的业绩回报股东的信任。我们期待与各位股东共同见证公司的持续成长和发展。

8、当前人形机器人行业形势大好。请问贵司是否有意进入人形机器人行业，分享这轮科技红利？

人形机器人，特别是具身智能的快速发展，无疑为整个高端制造业打开了一扇全新的大门。对于这个新赛道，我们的态度可以概括为“保持高度敏感，立足主业优势，探索协同可能”。首先，我们坚信“万变不离其宗”，扎实的基本盘是探索一切新赛道的基础。无论是新能源汽车还是未来的人形机器人，其核心都离不开精密制造、材料科学以及机电一体化技术。我们在汽

车零部件领域积累的深厚经验——比如对高强度紧固件的精密加工，以及对复杂锁止、传动机构的研发能力，本质上与机器人所需的丝杠、减速器、灵巧手关节等核心零部件在底层工艺上是相通的。

其次，在技术储备和业务拓展上，我们始终保持开放的态度。面对人形机器人的广阔前景，如果未来市场放量，且客户需求与我们的核心技术能力产生交集，我们不会排除向该领域延伸、提供相应配套解决方案的可能性。

最后，作为一家务实的制造企业，我们在跨界布局上会秉持严谨和审慎的原则。任何新赛道的切入都需要成熟的技术沉淀和明确的商业闭环。现阶段，我们的核心精力依然聚焦于汽车智能化、轻量化主线，全力释放新增产能。未来，我们会视行业成熟度及公司战略资源匹配情况，适时评估相关多元化的可行性。

总而言之，浙江华远的大门始终向新技术、新赛道敞开，我们将在稳固主业的同时，敏锐捕捉属于我们的多元化机遇。

9、请问面对未来原材料价格波动风险，公司将会采取哪些应对措施防范化解这一风险？

目前，公司采购的主要原材料为线材，其作为大宗基础工业产品，价格波动确实相对较大。针对原材料价格波动，我们主要采取了三点措施：其一，公司将推进供应商多元化，建立多区域供应商池，根据情况适时锁定价格，避免价格波动影响经营利润；其二，依照公司生产计划，对关键原材料根据价格预期，动态调整库存水平；其三，不断改善生产流程及技术工艺降低生产成本。

10、能否请您介绍一下公司当前的股本结构以及 2025 年资本市场的进展？

在股本结构方面，公司目前注册资本为人民币 425,294,118.00 元，对应总股本同样为 425,294,118 股，每股面值 1 元。其中，有限售条件的流通 A 股为 255,498,000 股，无限售条件的流通 A 股为 169,796,118 股。

至于资本市场进展，这是公司 2025 年的高光时刻：我们的 IPO

申请于 2023 年 3 月通过深交所上市委审议，并在 2024 年 12 月获得证监会注册批文，最终于 2025 年 3 月 27 日成功在深圳证券交易所创业板挂牌上市，正式开启了资本市场的征程。

11、2025 年公司固定资产的机器设备原值增加了约 2100 万元，但整体固定资产账面价值却下降了约 1000 万。请问这种“增量减值”并存的现象反映了公司怎样的经营策略？

这恰恰反映了公司“边投入、边优化”的稳健产能策略。从数据来看，一方面，公司为顺应汽车电动化、智能化趋势，加大了新产线布局，全年新增机器设备、电子设备等资本开支超 2500 万元；另一方面，公司也在同步淘汰低效产能，全年计提了约 3269 万元的固定资产折旧，并对部分老旧设备进行了处置报废。

虽然账面净值短期承压，但这不仅优化了公司的资产质量，避免了无效资产占用资源，也为公司未来承接更高附加值的新订单腾出了空间。

12、看到公司 2025 年营收端保持了不错的增长势头，但扣除非经常性损益后的归母净利润似乎出现了一定的阶段性波动。想请教管理层，这背后主要反映了哪些内外部的因素？”

2025 年，公司营收同比增长 11.86%，达到 7.63 亿元。这一增长主要得益于汽车行业的高景气度、核心产品出货量的稳步攀升以及新业务的积极拓展。

在利润端，扣除非经常性损益后的归母净利润却出现了短期承压。造成这种现象的主要原因集中在成本和费用两个维度：

1. 成本端承压，挤压毛利率空间

铝等大宗商品价格波动，叠加行业价格竞争下客户采购降价机制，导致产品毛利率同比下降

2. 期间费用增加，阶段性侵蚀净利润

(1) 管理费用显著增加：

管理费用同比增加 21.32%，随着公司上市，IPO 项目已顺利结项，相关的项目验收和中介服务结算等收尾工作随之展开，导致上市相关支出集中确认。叠加员工薪酬的自然增长，共同推高了管理费用，

(2) 财务费用显著增加：

财务费用同比增加 123.76%，主要是受汇率波动的影响。公司账面上的美元余额较多，随着美元汇率下降产生了汇兑损失，从而导致了财务费用的增加。

(3) 研发费用显著增加：

为构筑长期技术护城河，2025 年度公司显著加大了研发资源的投入力度，这一战略性加码虽然直接催化了创新成果的出现（全年新增专利 30 项，其中包括 4 项发明专利），但是也导致公司的研发费用增加了 14.97%。

总结来说，利润短期的阵痛是宏观行业周期与公司特定发展阶段（如 IPO 收官）共同作用的结果。随着募投项目的逐步投产以及规模效应的显现，这些阶段性因素对公司业绩的影响将逐渐减弱。

13、能否介绍一下公司产品结构优化升级的情况？

公司持续推进产品结构调整与迭代优化，稳步提升高附加值、高技术门槛产品收入占比，推动公司整体盈利能力持续改善。随着各类高附加值新品逐步实现量产放量，公司长期业绩增长具备坚实保障。

2025 年度，公司重点加大齿轮和丝杆零件、电动锁具业务和精密机加工零件等高附加值产品领域的研发与市场投入，以新增业务板块对冲行业利润挤压压力，三大新业务领域均取得较大进展：

(1) 精密部件业务

2025 年度精密部件业务实现跨越式增长，其中专用于各类传感器的铝合金精密连接件出货量突破 4000 万件，同比涨幅高达 72%，成为业务增长的核心亮点。同时，公司持续拓展该领域新

客户资源，多款新品已陆续进入客户开发与验证阶段，为精密机加工部件业务的纵向延伸与横向拓展奠定了坚实基础，助力进一步提升细分领域市场份额。

(2) 电动锁具业务

2025 年度公司电动锁栓在 NVH 性能优化方面取得成果，形成自主核心技术，已实现在小鹏、赛力斯、比亚迪等主流新能源车企多款车型上的量产搭载，并获得了问界 M7、问界 M6、小鹏 G7、比亚迪钛 7、大众新车型等项目的定点，进一步巩固了公司在座椅锁具细分市场的领先地位，确保在该领域持续保持核心竞争力。

(3) 丝杆与齿轮类业务

2025 年度，公司已完成丝杆齿轮类产品专属产线建设并顺利实现投产，相关产品在多家核心客户处完成试装验证，其中应用于电机传动领域的精密短丝杆产品、应用于电动座椅滑轨领域的水平驱动器（HDM）等核心产品，已正式进入规模化量产阶段。随着汽车行业电动化、智能化趋势持续普及，该类产品技术优势与市场适配性突出，未来几年将为公司业绩增长提供长期、稳定的增量支撑。

14、公司认为行业目前的核心驱动因素是什么？

当前汽车零部件行业正处于深度转型阶段，核心驱动因素主要包括：

(1) 新能源化持续驱动行业扩容：新能源汽车快速发展，推动汽车产业链结构发生显著变化：传统发动机类零部件市场需求占比逐步下滑，电动化相关零部件已成为业务增长的核心增量。重点增长领域包括：动力电池结构件、电驱系统零部件、高压连接件及精密紧固件和热管理系统。同时，新能源汽车对零部件提出更高要求：高强度、高精度、高可靠性、轻量化。

(2) 智能化加速产业升级：智能网联汽车产业快速发展，“软件定义汽车”趋势持续深化，推动智能驾驶(L2+及以上)渗透率不

断提升、汽车电子电气架构加速向集中化演进，并带动传感器、控制器及执行机构产品需求持续增长。对零部件企业而言，行业升级推动产品复杂度持续提升，精密连接件与结构件需求稳步增加，同时下游对产品一致性及可靠性的要求也显著提高。

(3)轻量化推动材料与工艺升级：在节能减排及整车续航提升的双重需求驱动下，铝合金、高强钢等轻量化材料应用占比持续提升，冷镦成型、精密锻造及复合加工工艺不断迭代升级，精密连接件亦逐步向高强度、小型化、轻量化方向发展。

(4)全球供应链重构与国产替代：在全球产业链调整背景下，整车厂加快布局本地化供应链，国内零部件企业持续推进进口替代；与此同时，国内优质零部件企业逐步切入国际整车厂供应体系，全球化布局步伐持续加快。

15、就 2026 年的经营战略，公司在 2026 年将有何具体的经营计划？

公司 2026 年的经营计划具体可以总结为以下 4 点：

1. 积极落实全球化战略驱动

2026 年，公司在市场区域布局方面，将持续贯彻“深耕国内、走向全球”的市场策略，在保持现有国内市场业务稳定发展的基础上，借助新成立的海外事业部团队，发挥中国产业链的成本和效率优势，依托公司现有全球化客户群的发展需求，开始加快国际市场的拓展步伐。在客户布局方面，除继续夯实汽车座椅客户业务外，我们会重点拓展座椅以外的其他汽车零部件客户群，重点拓展新能源相关零部件的客户，扩大公司产品应用范围。

2. 深化精密连接件与驱动系统全场景布局

2026 年，公司的业务与产品发展计划策略是加速推进新材料、新技术和新产品的市场应用，包括铝合金类精密连接件、电动锁具类产品、丝杆和座椅水平驱动器(HDM)等产品，其中丝杆和 HDM 类产品将成为我们大力拓展的领域。随着电动车智能座舱电动化的快速发展，电驱动传动零件的需求量大幅增长，同时对成本的要求也越来越高，我司通过创新工艺生产出来的此类产品，相对

外资企业和国内先发的同行在质量和成本上都具备明显的优势，有望在 2026 年实现快速增长。同时我们也积极关注上述产品在新技术领域的应用前景，努力扩大这些产品在未来的跨行业应用，实现技术创新的价值兑现。

3. 推进基于全流程成本优化的精益运营管理

2026 年公司运营管理的主线立足于全流程成本优化工作，从设计、工艺、质量、制造和库存管理等环节寻找成本优化空间，实现降本增效。目前汽车零部件市场竞争，已进入全方位充分竞争格局，所有运营管理能力最终都将落实为成本的竞争，我们必须紧跟行业发展趋势，在保证质量的前提下，提高效率、减少浪费，将精益制造发挥到最大化。

4. 加速推进国际化战略部署

纵观汽车行业发展历史，本土的汽车零部件厂商大都跟随本土品牌逐步走向全球。随着近年来中国本土汽车品牌全球化的加速推进，中国汽车零部件厂商海外市场的拓展机遇明显提升。成为世界一流的汽车零部件供应商是公司的长远发展愿景，国际化是公司的长期发展战略。目前公司已开始在下游客户、业务拓展、团队能力等多方面开始进行全球化发展布局。2026 年我们将加速国际化进程，除市场拓展以外，我们还将根据客户和业务需求，充分谨慎论证，在生产场地、销售网络、服务团队、研发交流等各方面逐步完善海外布局，全方位提高公司对全球市场的服务能力，为公司长远的发展打下更坚实的基础。

16、领导，您好！我来自四川大决策

请问，公司在理想汽车、小鹏汽车等新能源车企的供应链渗透率情况如何？全年新能源汽车业务的增长目标？

尊敬的投资者，您好！关于新能源车企供应链渗透：公司作为二级供应商，通过安道拓、佛吉亚等进入理想、小鹏、蔚来、比亚迪等供应链，提供座椅锁及紧固件。2025 年座椅锁出货超

	1400 万件（同比+11%）。关于全年增长目标：基于 2026 年度预算，公司预计营收保持增长；HDM 水平驱动器、长丝杆等新品已获定点并即将量产，为新能源业务持续提供增量。感谢关注！
附件清单(如有)	无
日期	2026-05-12
备注:	接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时要求投资者签署调研《承诺书》。前述业绩预期不构成业绩承诺，投资者自己注意控制风险。