

证券代码：000757

证券简称：浩物股份

四川浩物机电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-02 号

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）
活动参与人员	一、参与单位名称 华福证券、上海证券、长城基金、汇丰晋信基金、中信建投基金、财通基金、路博迈基金、东兴基金、九泰基金、银河基金、华泰柏瑞基金、国寿安保基金、君榕资管、沅跃私募、合远私募基金、耕零（上海）投资、上海禧弘私募、匀升投资、上海途灵资管、上海天猗投资、鑫垣私募基金、北京禾永投资、上海朴信投资、上海嘉世私募、北京诚旻投资、张家港高竹私募、尚诚资管、上海云门投资、创富兆业金融、米利都基金、国富人寿、IGWT 投资、中国守正基金、中银理财、陆家嘴信托、度势投资、进门财经科技、拓璞投资、厚特投资、As Aud Cap 二、上市公司接待人员姓名 董事会秘书、副总经理：赵吉杰女士
时间	2025 年 5 月 7 日 15:30-16:30
地点	线上
形式	通讯会议方式
交流内容及 具体问答记录	1、请说明公司汽车经销及服务业务板块有何规划？是否有扩店或引进新品牌的计划？ 答：2024 年，公司进一步优化品牌结构，关停和转让部分低效店面，并于年底引入小米新能源品牌。对于公司目前经营的合资品牌，公司暂未有扩店计划，将继续保持现有品牌结构；公司将持续保持对新品牌的关注，结合行业发展、新品牌全面评估及自身情况综合研判新品牌引进计划。

	2、2024 年公司机械配件营收同比增长 30.51%，请说明公司目前产能是否能满足业务的增长？ 答：公司拥有 26 条具备国际先进水平的柔性化曲轴（含轴类零件）生产线，目前具备年生产 260 万件曲轴的能力。2024 年，公司主要通过现有产线的升级改造以及新建产线等方式提升产能，预计提升效果将于 2025 年逐步释放。2025 年，公司将使用自有资金 20,000 万元投资建设年产能 60 万件的新能源汽车曲轴生产线，建设周期为 16 个月，目前已陆续开展设备采购协议等的签署。上述产线投产后，公司产能及智能制造能力将实现提升。 3、请说明公司生产的乘用车、商用车曲轴的价格？ 答：公司目前生产的商用车曲轴价格为 500 元——800 元/件，工程机械曲轴价格为 800 元——1000 元/件；不同种类的乘用车曲轴价格有所不同，约为 200 元——400 元/件。 4、公司小米汽车销售及服务中心通过小米品牌方开业验收，专营包括汽车销售、售后维修保养、事故救援与接待等一站式服务，请说明目前门店的经营情况？公司是否有与小米再次合作拓展新店的计划？ 答：公司小米汽车销售及服务中心自 2024 年 12 月 28 日开业，运营状况良好，2025 年 3 月起陆续交付车辆。能否拓展新店取决于小米汽车的网络扩展计划。若小米汽车后续在天津地区有新增门店的计划，公司将积极争取。 5、请说明公司轴齿类精密零部件是否有切入机器人业务的规划？ 答：公司积极关注机器人相关业务的发展现状及趋势，目前暂未开展相关业务。 6、针对公司曲轴业务，如果按照客户进行拆解，能否提供对应的营业收入数据？ 答：公司 2024 年年度报告已对公司前五大客户销售金额进行披露。 7、请说明公司小米汽车销售与服务中心的盈利能力如何？ 答：公司小米汽车天津空港汽车园销售服务中心与传统 4S 店的经营模式不同，销售端主要为佣金制，收入及利润来源为向客户交付车辆后
--	---

	取得的佣金以及为客户提供金融、上牌等服务收取的服务费，盈利情况主要取决于车辆交付情况；售后端主要是根据不同的业务赚取相应的服务费。 8、请说明对于合资品牌车辆下滑的问题，公司是否有关停相关门店的计划？ 答：一季度是汽车经销业务的传统淡季，受春节假期影响，公司有效的销售时间较短；2024 年下半年，国家出台的置换及购车补贴政策原定于 2024 年底到期，部分消费者提前于 2024 年四季度集中购车，透支了 2025 年一季度的部分购车需求。2025 年 2 月补贴政策延续出台，但政策出台前，市场因政策不明朗进入观望期，消费者购车意愿降低。随着补贴政策落地，汽车销售市场逐步回暖，公司 3 月、4 月销量已呈回升态势。从整个汽车行业的相关数据看，合资品牌市占率仍然受到新能源品牌的挤压，但合资品牌在布局新能源汽车方面出现积极变化，2025 年各品牌均陆续推出适应中国市场的有竞争力的新能源车型，公司始终重视营销能力和服务能力的不断提升，抢抓市场机遇，保持在天津区域汽车经销市场中合资品牌市占率名列前茅的地位。 9、公司 2024 年年报显示，汽车后市场服务毛利达 39.91%，同时公司也提出了构建“车+”生态。凭借多年的服务经验，公司是否有向新能源如充换电、电池回收等业务拓展的规划？ 答：目前汽车销售及服务业务的核心目标是提升经营质量，不断提升盈利能力。同时，关联业务的拓展也将集中在汽车后市场服务领域，但目前暂未开展充换电及电池回收等业务。 10、请说明公司投资建设年产能 60 万件的新能源汽车曲轴生产线的建设进度？是否已有目标客户？ 答：目前，新建两条产线的技术协议以及设备采购协议已陆续签署，预计建设周期为 16 个月，同时公司也将根据市场状况及时调整建设进度。新建两条产线对应的目标客户仍为公司现有客户，即奇瑞、理想、赛力斯、比亚迪、东安动力等。 11、2024 年，公司 0.85%的收入来自国外地区，请说明具体出口了
--	--

	哪些国家？美国对汽车零部件加征关税是否会对公司海外业务造成影响？ 答：公司汽车零部件业务的出口部分主要包括向马来西亚宝腾、日本三菱泰国工厂以及日本久保田等的配套。公司产品未直接出口至美国，因此美国加征关税对公司海外业务暂无影响。 12、在数智化赋能方面公司有何规划？目前数智化在哪些方面对公司的降本增效有何助力？ 答：汽车零部件业务：制定了五年期中长期数字化发展规划，2024 年完成对原有产线设备设施智能化升级改造，2025 年新建产线按照智能化数字化标准建设，持续优化业务流程管理，完善设备管理、制造执行和质量管理、运行刀具等管理系统；汽车销售及服务业务：升级会员系统管理，实现客户全生命周期管理，优化全年新媒体营销方案。两个业务板块通过数智化改造不断提升公司运营效率、优化决策能力、增强客户体验、提高市场竞争力。 13、公司新任刘禄刘董事长为原天津融诚物产集团副总经理，在公司战略规划、与母公司协同等方面是否将有所调整？ 答：2025 年，公司依然坚持“一体两翼三新”的总体战略规划。公司控股股东天津融诚物产集团有限公司建立了以原材料供应、加工增值、终端产品销售及制品加工出口相结合的全产业链营销服务体系。目前，公司在战略规划及业务方面与控股股东暂无协同。 14、公司在 2024 年年报中提出 2025 年实现营收 38.29 亿元,请说明主要的增长动能是什么？ 答：2025 年预计的营业收入增长额均来自于现有两大板块业务。其中，汽车零部件业务以提高生产效率为目标，优化产线布局，扩产扩能稳定保供，并加速拓展海外业务。汽车销售及服务业务借助以旧换新的政策红利，充分整合资源，提升运营质效，实现各专营店内联合、强联动，在新媒体直播营销、售后服务流程再造、夯实库存管理等方面协同作战，实现营业收入的稳步增长。
--	---

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无