证券代码： 301133　　证券简称：金钟股份

广州市金钟汽车零件股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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 ☐ 新闻发布会　☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	华泰资管、新华基金管理股份有限公司、中融基金、玄元投资、中金资管、宁泉研究、富国基金管理有限公司、太平资产、兴业自营、广发资管、富国、恒大人寿、国盛、汇丰晋信、陆家嘴国泰人寿、易方达基金管理有限公司、华安基金、国寿养老、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、IDG 资本、创金合信基金、东方红、华西证券、银河基金、德邦基金、华宝基金、圆信永丰、嘉实基金、建信基金管理有限责任公司、蓝藤资本、兴银基金、南方基金管理股份有限公司、天风证券、浙商基金、新华资产、国盛证券研究所、浙商资管、华夏基金管理有限公司、歌汝、银万、光证资管、东方自营、浙商资管、鹤禧、姚泾河私募基金管理有限公司、财通资管、常春藤资产管理、长城基金管理有限公司、汇添富、南方基金管理股份有限公司、财通资管、展博投资、海通证券资管、海富通基金、财通资管、中邮人寿、国信证券资管、平安基金、南方基金管理股份有限公司、中银基金、中信理财、南方基金管理股份有限公司、嘉实基金管理有限公司、平安基金、华夏久盈、国信证券资管、国信证券资管、山西证券、博时基金（深圳）管理有限公司、嘉实基金、常春藤、华宝基金、前海开源基金（深圳）管理有限公司、富国基金管理有限公司、太平养老、华夏基金、万家基金、泰康资产管理有限责任公司、蔚来资本
时间	2026 年 10 月 30 日
地点	线上交流会

上市公司接待人员姓名	董事长、总经理辛洪萍先生； 董事会秘书、财务总监王贤诚先生
投资者关系活动主要内容介绍	互动交流开始前，王贤诚先生就公司 2026 年前三季度及第三季度的经营成果、财务状况等进行了简单解读。 互动交流环节： **1、三季度单季已经实现扭亏，经营趋势有明显回暖，想请管理层介绍下三季度盈利改善主要得益于哪些方面？对四季度的整体经营走势大概怎么判断？** **答：**第三季度公司单季实现盈利，经营趋势向好，主要得益于订单交付规模稳步增长、产能利用率提升及降本增效措施逐见成效。报告期内，公司订单交付规模环比、同比增幅均超过 10%，为收入端提供有力支撑；同时，随着新建生产基地产能逐步释放，规模效应逐渐显现，加之公司持续推进生产工艺优化以及成本管控，经营效益进一步改善。 展望四季度，结合目前在手订单及生产排产情况，公司预计整体经营态势有望延续向好。后续，公司将继续聚焦主业，推动订单交付，加快新建生产基地产能释放，并持续深化降本增效，努力提升运营效率和盈利能力。但行业竞争、原材料价格及汇率波动等因素仍存在不确定性，公司将积极应对相关挑战，全力推动经营业绩稳步改善。 **2、前三季度业绩承压，想请管理层聊聊目前影响公司盈利的主要因素，以及后续公司在降本增效、提升盈利能力上有哪些核心的举措？** **答：**2026 年前三季度，受汽车行业竞争加剧影响，公司新产品的定价持续承压，存量产品年降压力也进一步加大，叠加原材料价格及汇率波动等因素，公司盈利空间受到一定挤压。同时，近年来公司持续推进产能建设，部分新建基地仍处于产能爬坡阶段，产能

	利用率仍有提升空间，前期投入及固定成本分摊也对短期盈利形成了一定压力。 面对多重经营压力，公司多维度推进提质增效工作：一是深化供应链协同，通过集中采购、供应商优化及工艺改进，持续挖掘成本优化空间；二是强化精益生产和自动化管理，提升运营效率与产能利用率，推动规模效应稳步释放；三是优化产品与客户结构，重点拓展价值量较高的大件内外饰产品领域，提升单车配套价值与盈利空间。 总体来看，公司将持续推进降本增效和新业务拓展，推动前期布局逐步转化为业务增量与经营效益，持续改善盈利能力。 **3、合肥基地已完成交割，目前合肥基地的整体运营和整合进展，后续和原有业务的协同主要会从哪些方向推进？** **答：**合肥基地相关资产交割完成后，公司正有序推进基地运营管理、人员团队衔接、供应链梳理及质量管理体系融合等工作，逐步推动合肥基地融入公司现有经营管理体系。此次收购不仅是生产基地布局的补充，更是公司进一步拓展汽车内外饰产品矩阵、提升综合配套能力的重要举措。 后续，公司将重点从三个方面推进协同：一是拓展产品品类，依托合肥基地现有客户认证及成熟生产能力，加快向汽车保险杠、扰流板、门护板等大件内外饰产品领域拓展，进一步丰富公司产品矩阵，提升产品配套价值和综合竞争力；二是强化客户协同，拓展业务机会。充分整合双方客户资源与市场渠道，发挥公司在行业积累的客户资源与产业优势，积极推动大件内外饰产品与现有客户资源的业务协同，争取更多客户订单及新项目配套机会；三是统筹产能协同，结合公司现有生产基地的产能布局及各基地产品定位，统筹推进新增业务导入、订单分配与生产资源配置，促进各生产基地之间的业务协同，进一步提升整体产能利用效率，充分释放业务增

	长潜力。 **4、公司引入蔚来资本旗下的杭州蔚致作为重要产业投资者，持股比例达到 19.5%，这一安排背后的战略考量是什么？** **答**：公司计划引入杭州蔚致作为重要产业投资者，是基于公司中长期发展战略作出的重要布局。公司希望在资本合作的基础上，进一步拓展产业协同空间，促进产业资源与公司现有业务优势相结合。 在现有业务方面，公司将继续深耕汽车内外饰件主业，依托现有客户资源、研发制造能力及产能布局，持续拓展汽车内外饰产品品类，加快向保险杠、扰流板、门护板等大件内外饰产品领域延伸，进一步增强综合竞争力。同时，公司也希望借助产业投资者的产业资源与行业视野，积极探索客户资源协同及产业链合作机会，拓展现有业务增长空间。 此外，公司认为，具身智能与智能电动汽车在各方面具有较强的技术关联和产业协同性。公司目前已在机器人零部件领域开展业务布局，部分产品进入批量交付阶段。未来，公司希望依托现有具身机器人零部件业务基础，借助产业投资者的资源优势，进一步探索具身智能领域的产业协同与业务合作机会，推动现有制造能力向相关领域延伸，培育新的业务增长点。 若本次交易顺利完成，公司将以此次合作为契机，在继续深耕现有主营业务的基础上，积极推动双方在客户资源、产业链合作及业务拓展等方面的协同，同时依托双方的产业资源与技术积累，共同探索具身科技等新兴赛道的业务机会，前瞻布局新的增长方向，积极推动产业协同潜力逐步转化为实际经营成果，为公司中长期发展注入持续增长动力。 （注：本次股权转让尚需经股东会审议通过相关豁免议案、取得深交所合规性确认等手续，相关程序能否通过及完成时间尚存在

	不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。） **5、公司机器人零部件业务已从前期研发逐步进入项目订单和批量交付阶段。考虑到公司在精密制造、轻量化材料及汽车零部件规模化生产方面已有较深积累，未来是否有机会将这些能力进一步复制到人形机器人产业链？** 答：公司在汽车零部件领域积累的精密制造、轻量化材料应用及规模化生产经验，为向机器人零部件领域拓展提供了良好的技术和制造基础。目前，公司机器人零部件业务已取得一定进展，大部分项目进入批量交付阶段，产品主要包括躯干外壳、头部外壳、四肢壳体、电机外壳等结构功能件。 公司正持续推进相关产品的研发、客户对接及项目交付。未来，公司将围绕客户实际需求和产品应用场景，持续推进产品迭代，逐步拓展产品品类与客户覆盖范围。相关业务现阶段在公司整体业务中占比极小，且尚未对公司经营业绩形成实际贡献，后续发展仍取决于客户导入及市场订单放量情况。敬请广大投资者注意投资风险。 **6、根据公司公告，泰国生产基地已投产并实现批量交付，部分海外客户项目也陆续进入量产阶段。请问公司未来将如何依托泰国基地进一步拓展海外市场、深化与优质客户的合作？海外业务的发展能否为公司带来新的收入增长空间？** **答：**海外市场是公司业务拓展的重要方向。而泰国基地是公司完善海外产能布局、深化国际市场拓展的重要支点，主要面向北美、韩国等核心海外市场。随着基地正式投产并实现批量交付，公司海外本地化生产和配套能力进一步增强，有助于更好地响应客户需求，提升订单交付的灵活性与供应链配套能力。
附件清单	无
日期	2026 年 10 月 30 日