

江阴标榜汽车部件股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 04 月 29 日（星期二）下午 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长 赵奇 总经理 沈皓 财务总监 刘德强 董事会秘书 吴立 独立董事 刘斌 保荐代表人 蒋潇
投资者关系活动主要内容介绍	公司以网络文字互动的方式召开 2024 年度业绩说明会，就投资者关心的问题与投资者进行沟通交流。主要沟通内容简述如下： 1、请问公司一季度有新增定点单位吗？ 答：您好，2025 年一季度，公司积极与市场上各个主机厂、动力电池厂等新老客户广泛接触，目前已获得大众安徽、奇瑞新能源、零跑、一汽奥迪、上汽大众等多项定点项目。公司将在巩固现有客户的基础上不断拓展新客户，做好客户同步开发，持续满足客户定制化、个性化、多样化的产品需求。感谢您的关注。 2、您好！请问贵公司与奇瑞汽车合作，是否已实现大批量供货？

答：您好，奇瑞汽车系公司重要客户，目前已经实现量产供货。感谢您的关注。

3、您好！从 2024 年年报中看到贵公司涉及低空飞行汽车领域，并与小鹏汇天合作，请问贵司是否与其他飞行汽车项目有合作？

答：您好，2024 年，公司在已有客户群体的基础上不断深入开拓新项目、新领域，取得小鹏汇天低空飞行汽车项目定点。后续关于取得其他飞行汽车项目相关情况，如有符合信息披露相关法律法规及监管规定须披露的事项，公司将按相关规定进行披露。感谢您的关注。

4、目前汽车行业竞争激烈，价格战愈演愈烈，汽车降价传导至零部件行业，公司发展可能也将面临压力，请问，管理团队拟采取哪些措施改善？

答：您好，公司将适应汽车整车行业发展趋势，紧跟汽车行业节能环保、轻量化、进口替代和新能源的发展趋势，践行双赛道发展战略，一方面深入挖掘传统燃油车业务机会，另一方面持续大力拓展新能源汽车领域的相关业务，推动募投项目建设，积极扩大生产能力，建设现代化研发中心，升级现有产品开发新能源产品，持续产品工艺升级，加速国产替代进程，引进各类优秀人才，提升整体经营管理水平。通过精准的市场定位，充分发挥客户资源优势和技术研发优势，严格把控产品质量和成本，不断进行管理创新、完善激励制度，从而实现公司规模化、高速化和高端化发展，力争成为自主研发能力强、产品结构优化的汽车尼龙管路行业领先企业。感谢您的关注。

5、新能源产品业务未来的增长预期是怎样的，有哪些具体的市场拓展计划？

答：您好，在新能源汽车持续爆发式增长、渗透率不断提升的背景下，公司紧密跟随下游新能源客户需求，积极配套开发新能源产品。公司重视并积极开拓新能源客户，在巩固与加强传统燃油车业务的同时，进一步大力拓展新能源市场业务，以头部汽

	车整车厂商客户和动力电池厂商客户为主要拓展方向，不断扩容核心客户的数量，并持续深耕已有客户，提高公司产品市场的占有率，扩大品牌知名度与品牌影响力。感谢您的关注。 6、在新产品开发方面，目前有哪些储备项目，预计多久能够实现量产并为公司带来收益？ 答：您好，公司目前定点项目储备充分，主要有大众、奇瑞、比亚迪、理想、一汽奥迪等，将于 2025 年下半年起陆续量产。新产品开发方面，主要是飞行器项目产品、新能源电池热管理产品等，将根据客户计划逐步量产。感谢您的关注。 7、在成本控制方面有哪些具体措施？ 答：您好，公司通过倡导“全员成本控制、全员质量管理”，通过研发部门致力于新产品、新材料、新技术的探索与实践，不断丰富产品种类结构，扩充产品应用场景；通过对批量项目进行自动化升级、工艺路线优化，不断实施降本增效。通过愈加成熟的柔性生产模式，满足项目快速量产爬坡的需求、多品类快速切换的需求等生产变量。通过精益生产方式，有效平衡管控，降低了采购件、半成品和成品的库存周期，降低呆滞风险。通过不断开发新供应商，扩大供应商规模，引导良性有序竞争，以获得更好的价格和服务。确保产品性能和质量，从多方面进行成本控制。感谢您的关注。 8、公司前五大客户销售额占年度销售总额的 79.24%，客户集中度较高，如何降低因客户集中带来的经营风险？ 答：您好，公司将通过进一步大力拓展市场客户、增加客户数量、增强客户黏性，并通过技术研发创新不断加强新产品、新材料、新工艺的开发与应用，强化主动性、前瞻性的能力，助力企业增加产品系列、提升产品附加值，从根本上提升公司产品开发能力，有效巩固和提升产品市场占有率。从而降低公司因客户集中带来的经营风险。感谢您的关注。 9、随着汽车行业向电动化、智能化转型，公司在这些领域的技术研发和产品布局有哪些新进展？
--	--

	答：您好，在技术研发上，公司进行了结构调整、软硬件扩容，完善试验与测试能力，在产品布局方面，除了已有的管路和连接件不断完善外，公司将不断深入热管理领域新产品的研发。2024 年，公司完成主要客户和产品开发工作，与新能源主机、电池厂商深入合作，获得授权发明专利 10 项、实用新型专利 3 项。截至 2024 年 12 月 31 日，公司获得境内有效专利 94 项。感谢您的关注。 10、面对行业竞争加剧，公司如何保持自身在汽车尼龙管路及连接件领域的技术优势和市场地位？ 答：您好，公司以行业发展趋势和客户需求为导向，积极参与客户的产品同步开发，理解并响应客户潜在需求，在巩固与加强传统燃油车业务的同时，进一步大力拓展新能源市场业务，以头部汽车整车厂商客户和动力电池厂商客户为主要拓展方向，不断扩容核心客户的数量，并持续深耕已有客户，提高公司产品市场的占有率，扩大品牌知名度与品牌影响力。同时，公司将进一步提升配套开发及整体研发实力，加大对新能源热管理管路产品等方向的研发设计投入，加强新产品、新材料、新工艺的开发与应用，强化主动性、前瞻性的能力，助力企业增加产品系列、提升产品附加值，从根本上提升公司产品开发能力，有效巩固和提升产品市场占有率。感谢您的关注。 11、在同步研发过程中，如何确保公司的研发成果与整车厂的需求紧密结合？ 答：您好，公司在同步研发过程中，从多方面确保研发成果与整车厂需求紧密结合：一是凭借多年尼龙管路及连接件系列产品研发经验，研发团队能理解客户的设计需求，按客户的研发进度推出设计样品并优化方案；二是在新产品开发中紧密配合客户，根据产品性能和装配要求同步开发，按最新要求持续优化改进，解决客户关切痛点问题；三是依据行业趋势和自身经验，探索“国产替代”，提供性价比高的设计方案；四是新产品开发各阶段需获整车厂认可才能进入下一阶段。因此，公司技术、工程、
--	---

质量部等各部门的整体协同能力至关重要。感谢您的关注。

12、高管您好。请问贵公司本期财务报告中,盈利表现如何? 谢谢。

答: 您好, 2024 年, 公司实现营业收入 51,370.94 万元, 归属于上市公司股东的净利润 12,160.40 万元, 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9,342.83 万元。详见公司在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《2024 年年度报告》(公告编号: 2025-022)。感谢您的关注。

13、在资金管理和融资方面有哪些计划以保障公司的资金流动性和财务稳健性?

答: 您好, 公司财务内控体系完善, 制度覆盖资金管理、采购管理、生产管理、销售管理及资产管理等全流程, 执行严格有效, 风险防控机制健全, 信息披露透明合规, 保障财务数据真实可靠。公司财务部门通过组织生产经营不同周期的预算及预测, 尤其销售发货及收款计划、采购资金使用计划等, 统筹进行资金管理, 保障公司的资金流动性和财务稳健性。报告期内公司经营活动等各项现金流正常, 在手资金充沛, 谢谢关注。

14、高管您好, 请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些? 谢谢。

答: 您好, 公司将适应汽车行业发展趋势, 通过精准的市场定位, 以客户创造价值为导向, 充分发挥客户资源和技术研发优势, 持续推进产品国产替代工作, 严格把控产品质量和成本, 不断进行技术创新、管理创新, 提高研、质、制、销的整体体系能力, 完善激励制度, 坚持坚定走高质量发展道路, 力争成为研发能力益强、产品品类益丰、质量水平益强的汽车尼龙管路行业领先企业。公司将不断扩容核心客户的数量, 并持续深耕已有客户, 提高公司产品市场的占有率, 并且积极开发新产品、新市场、新赛道, 丰富产品品类, 不断增长公司盈利能力。感谢您的关注。

15、高管您好, 能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现? 谢谢。

	答：您好，尼龙管路行业是汽车零部件中的一支细分行业。近年来随着中国汽车制造业尤其是新能源车的高速发展，国内的汽车尼龙管路企业凭借其地域优势和成本优势，较好地适应本土市场的竞争，逐步转变为汽车尼龙管路制造行业的中坚力量。国内汽车尼龙管路配套供给能力逐年快速增加，产业快速稳步发展。目前国内专业从事尼龙管路的企业主要有凌云股份下属中外合资公司亚大汽车、溯联股份、标榜股份等企业。感谢您的关注。 16、您好，贵司作为尼龙管路的龙头企业，业绩表现也不错，但公司股票一直处于低位破发状态，请问贵公司是否有市值管理激励措施，更好的回馈股东？ 答：您好，公司秉着创造价值、回报股东的理念，高度重视市值管理，始终坚持高质量发展，提升经营业绩及质量，维护股东权益。上市以来，公司推出分红、回购等积极方式及手段回报投资者。其中 2021 年度派发现金红利 54,000,000.00 元（含税），2022 年度派发现金红利 54,000,000.00 元（含税），资本公积金转增股本 27,000,000 股，2023 年度派发现金红利 58,474,853.50 元（含税），2024 年中期派发现金红利 17,495,995.95 元（含税），2024 年度拟派发现金红利 57,770,486.50 元（含税），2025 年中期拟在公司 2025 年上半年归属于上市公司股东的净利润为正的前提下，以不高于 2025 年上半年归属于上市公司股东的净利润的 50%进行利润分配。公司使用 29,976,143.70 元（不含交易费用）实施完成了股份回购并注销，用于减少公司注册资本。一方面体现了公司对未来发展的信心，另一方面也是期望建立积极、持续、稳定的股东回报机制，与全体投资者共享发展成果。公司管理层始终对公司未来发展充满信心，并致力于做好企业经营管理。公司下一步将根据公司发展战略，深耕主业，不断提升盈利能力，不断提升核心竞争力，持续提升公司价值，积极回报投资者。感谢您的关注。
附件清单(如有)	无
日期	2025-04-29