

宁波华翔电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20250506

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年年度报告网上说明会的投资者
时间	2025年05月06日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待 人员姓名	总经理孙岩、财务总监马婕、董事会秘书张远达、独立董事柳铁蕃
	1. 剥离欧洲业务对公司未来盈利能力的影响如何？ 答:尊敬的投资者您好，本次交易对2025年当期损益将产生重大影响，但交易完成后，欧洲主要经营实体将不再纳入公司合并报表范围，长期来看公司业绩将更真实反映公司的经营水平和盈利水平。 2. 公司在自主品牌领域的未来增长预期如何？ 答:尊敬的投资者您好,公司在稳定合资品牌市场份额的同时，不断拓展头部自主品牌客户，预计2025年自主品牌国内营收占比超过40%，公司未来将继续深耕并持续提升自主品牌的市场份额。

投资者关系活动主要内容介绍	3. 请问领导，公司2024年净利润下滑的原因是什么？未来如何改善？ 答:尊敬的投资者您好，2024年公司主要盈利指标与上年相比下滑，主要原因如下：1、海外业务亏损加剧，分化明显。欧洲量产增加导致亏损进一步扩大，北美主要受汇兑损益影响亏损数额增加；2、国内业务收入虽稳步增长，但新工厂投产导致前期费用增加和自主品牌客户开拓带来的毛利率压力等因素，导致利润端未同步增长。公司将通过剥离欧洲业务彻底解决亏损问题；随着北美管理能力和运营质量的提升，未来将进一步减亏；国内业务未来随着产品结构优化和规模效应兑现将很快实现修复。 4. 公司在东南亚市场的表现如何？未来是否会进一步拓展？ 答:公司目前在东南亚地区（印尼、越南、菲律宾）以日系客户为主，经营健康，盈利能力稳健，为海外整体业务带来确定性的贡献。未来会根据市场情况，尤其是国内自主品牌在东南亚市场的发展情况，综合考虑公司在该地区的发展战略。 5. 公司在新能源汽车零部件研发中，如何应对技术快速迭代的挑战？ 答:尊敬的投资者您好,公司紧跟市场发展趋势和主机厂需求，不断加大研发力度，在现有产品基础上不断进行产品迭代升级；同时计划通过并购方式补齐座椅、底盘等产品空白；并积极探索新兴产业机会以应对未来技术快速迭代的挑战。 6. 随着智能网联汽车的发展，智能座舱成为重要的增长点。公司在智能座舱零部件方面有哪些技术优势和市场份额？未来如何提升竞争力？ 答:尊敬的投资者您好，公司作为国内头部的汽车座舱内饰供应商，在仪表板，门板，中控，顶棚等座舱内饰产品方面持续加大研发投入，不断进行迭代和升级，目前可以满足主机厂客户
----------------------	---

和终端客户不断发展变化的需求，同时，凭借可靠的质量，快速的响应和有竞争力的成本，不断赢得了合资品牌和自主品牌主机厂客户的信任。未来，公司在保持产品研发和客户渠道等方面优势的同时，将不断拓展产品品类，逐步形成全座舱模块化供货能力，给客户带来更好的产品和服务。

7. 公司在智能化零部件领域已经投入了大量研发资源。目前取得了哪些阶段性成果？

答:尊敬的投资者您好，公司近年在研发领域不断加大投入，尤其是在产品的智能化，个性化，模块化等方向上不断进行迭代升级，在本次上海车展上，也部分前瞻性产品展示。

8. 公司在传统燃油车零部件领域有深厚积累，同时也在积极拓展新能源汽车零部件业务。请问领导，公司如何在两者之间合理分配资源

答:尊敬的投资者您好，公司目前主要产品与动力总成类型的没有直接关系，公司目前正在根据市场变化持续快速进行产品升级和客户迭代，新能源客户的占比也在不断提升。

9. 国内新工厂投产费用增加是否会持续影响未来利润？

答:尊敬的投资者您好，新工厂投产费用增加虽然在短期内会带来成本增加、产能利用率低等因素会对压缩利润空间，但长期来看，随着产能利用率的逐步提升，规模效应显现、市场竞争力提升、产品多元化发展等因素，将会对利润产生积极影响。

10. 欧洲业务2024年亏损进一步扩大。剥离后能否彻底解决历史遗留问题？

答:尊敬的投资者您好，欧洲业务剥离并交割完成后，公司将彻底摆脱多年来制约公司发展的包袱，轻装上阵。

11. 埃驰中国与宁波诗兰姆的整合进展如何？

答:尊敬的投资者您好，收购完成后，埃驰中国和宁波华翔车门系统公司合并成立新的宁波华翔内饰系统有限公司，目前整合正在按计划逐步推进。

	12. 公司布局电池包壳体、高压防护组件等新能源产品，但电子件收入仅增长0.6%。技术突破和客户拓展面临哪些挑战？ 答:尊敬的投资者您好！公司电池包壳体等产品的业务拓展进展顺利，处于逐步放量状态，因为统计口径的问题，并为归类到电子件产品。 13. 国内汽车行业价格战加剧，公司如何通过产品升级或成本控制维持毛利率？ 答:尊敬的投资者您好！在产品升级上，紧跟市场发展趋势和主机厂需求，在现有内外饰基础上进行产品迭代升级，提升公司座舱模块化的研发和供货能力；在成本控制上，推动精益化、自动化和数字化，借助AI工具赋能，优化成本结构；推进组织变革和优化，实现集团总部与子公司、子公司与子公司之间协同，兑现规模效应降低成本。公司将通过以上方式，维持并提升毛利率。 14. 公司与竞争对手相比的核心优势是什么？ 答:尊敬的投资者您好,公司与竞争对手相比的核心优势在于：有优质且不断根据市场迭代的客户渠道，核心客户稳定且新客户市场份额不断提升；有优秀的自主研发能力和前瞻性的研发布局，具备多种产品的研究和开发能力；有完备的生产基地布局优势，已基本完成全球布局；还有品牌优势，与主流车厂建立了良好合作信任关系。 15. 请问高研发投入下，智能座舱、电池壳体等核心产品的商业化进度如何？ 答:尊敬的投资者您好，电池壳体的产能布局已基本完成，预计明年开始稳步量产。 16. 若自主品牌价格战加剧，公司是否具备议价能力维持利润率？ 答:尊敬的投资者您好，公司正处于不断开拓自主品牌的阶段，必然会存在一定毛利率压力，但我们会不断进行成本结构的
--	---

	优化和管控，争取实现一定的提升空间。 17. 汽车行业碳关税政策趋严，公司产品碳足迹管理现状如何？ 答:尊敬的投资者您好！公司积极关注碳关税的演变以及对公司的影响，并有相关员工负责该方面的工作，具体详情请参见《2024年宁波华翔环境、社会和公司治理报告》。 18. 子公司上海翼锐承接智能座舱订单，是否已进入蔚来、理想等头部新势力供应链？ 答:尊敬的投资者您好，翼锐公司已经进入了头部新势力的供应链，并在不断地深化合作！ 19. 欧美对中国汽车零部件加征关税的背景下，公司如何通过本地化生产或技术合作规避政策风险？ 答:尊敬的投资者您好，目前公司在北美布局较为完善，大部分的产品来自属地化生产，同时公司还在北美加大投入来减少对进口零部件的依赖。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年05月06日