

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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><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            | 2025 年 5 月 12 日 (周一) 下午 15:00~16:30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 地点            | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )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、董事长姜肖斐先生<br>2、董事会秘书陈锡颖先生<br>3、总经理唐朋先生<br>4、财务总监陈世伟先生<br>5、独立董事陈志刚先生                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></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><b>1、贵公司异型紧固件现在在国内国外的市场占有率是多少，未来 5 年国产替代贵公司有多大优势！计划占有率达到什么水平？</b></p> <p>目前国内汽车紧固件市场，行业集中度不高，较为分散。随着最近几年中国汽车产业的快速发展，未来汽车紧固件行业的市场集中度也将快速提升。华远将利用好上市契机，借助“资本+制造”，积极提升市场占有率。公司核心产品为异型紧固件和座椅锁，在相关市场具备较强的优势，实现了众多项目的进口替代。</p> <p><b>2、公司 5 年内的规划和市场占有率方面介绍一下？</b></p> <p>未来公司着力围绕以下战略推进公司业务提升提质：</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>(1) 加强主业</p> <p>在巩固汽车座椅市场地位的同时，着力提升在汽车电子，尤其是汽车传感器的应用，提升市场占有率。</p> <p>(2) 坚持差异化</p> <p>专注于高性能、高精密、高附加值产品领域的技术研究及产品供给，不断优化产品结构，提升产品毛利。</p> <p>(3) 拓展全场景布局</p> <p>依托我们多年的技术积累，不断加强相关产品的下游应用领域的延伸与拓展，实现产品在不同新领域，尤其是加强在未来战略新兴领域的提前布局与全场景布局与应用。</p> <p><b>3、请介绍一下公司的主营业务？</b></p> <p>浙江华远作为一家专注于定制化汽车系统连接件研发、生产及销售的高新技术企业，其核心产品为异型紧固件和座椅锁。这些产品广泛应用于汽车车身底盘及动力系统、汽车安全系统、汽车智能电子系统以及汽车内外饰系统等多个关键领域，具体包括汽车座椅、汽车传感器和新能源动力电池包等部位。公司凭借技术优势和产品创新，已在汽车异型紧固件和座椅锁领域占据了重要地位。</p> <p><b>4、公司股票有中长期投资价值吗？值得我投资吗？</b></p> <p>浙江华远多年来专注于定制化汽车系统连接件的研发、生产及销售，已在异型紧固件和座椅锁领域形成核心竞争力。公司采取稳健的经营和财务策略，有效降低投资风险。随着战略规划的推进，未来有望实现更快发展，为投资者带来持续回报。</p> <p><b>5、公司上市的主要目的是什么，现在普遍会认为上市就是“圈钱”，请问您怎么看这个问题？</b></p> <p>公司上市的核心目的是借助资本市场的力量，为企业的长远发展提供更广阔的空间和更强大的动力，为公司实现跨越式发展提供平台。同时在未来汽车产业链整合的黄金期抢占先机，借助“资本+制造”，为股东、为社会、为投资者带来长期稳定的回报。只有秉持这样的宗旨，企业才能在资本市场的支持下实现可</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

持续发展，赢得投资者的信任与支持。因此在发行阶段我们有意地控制公司的发行比例。对于募集资金我们按照项目有关要求用好每一分钱，用资本杠杆的力量撬动更多的业务可能和发展机会，来回报广大投资者的厚爱。

**6、请问公司在产品开发方面有哪些创新？**

浙江华远在技术创新和产品开发方面展现了显著的实力。公司开发的 9 项技术产品顺利通过浙江省经济和信息化委员会组织的浙江省省级工业新产品（新技术）鉴定（验收），体现了公司强大的自主创新能力。

在异型紧固件开发方面，公司能够在客户仅提供基本条件和要求、缺乏设计参考的情况下，独立完成从产品构型、物理性能指标设定、材料选择、工艺路线确定到模拟性能验证的完整正向开发流程，展现了卓越的开发和技术能力。

以紧固件中的公差补偿器为例，公司开发的产品克服了市场上多数同类产品存在的问题，如难以稳定输出旋出力矩、难以精准控制旋出量导致钣金件变形或缝隙填充不满等。与国外竞争对手相比，产品单重从 96g 降低到了 46g 极大地提高了材料利用率。同时在客户端产线的装配时间从 10 秒/颗，降低到了 5 秒/颗，极大地提高了客户的生产装配效率。再如：我们开发的汽车传感器铝合金件，改变传统工艺，实现冷镦+机加工的高效生产。相比国外竞争对手，产品的材料利用率由 19%，提高到了 50%以上。有效地降低了生产成本，实现了进口替代。

此外，公司通过积累超过 4000 种异型紧固件的产品库，10 余个系列 100 多种锁具产品，不仅提高了客户的选择性，还将历史经验转化为可复用的智慧成果，进一步提升了开发效率并降低了开发成本。

**7、请问公司针对未来市场开拓方面作何规划？**

公司针对未来市场开拓方面有以下几方面规划：

（1）深化现有客户合作

公司将持续提升综合配套能力，巩固与现有客户的合作关

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>系，确保能够及时满足客户因产能扩张带来的新增市场需求。通过与客户的紧密协作，进一步提高客户满意度和忠诚度。</p> <p>（2）以客户需求为导向</p> <p>公司坚持以客户需求为核心，以超越客户期望的产品性能为目标，通过跨部门协作，加快新产品推向市场的速度，提升市场开拓能力。同时，公司将不断完善激励机制，充分调动员工的积极性，提升其专业水平、服务意识和市场洞察力，以便更快速地响应客户需求，研发和生产出符合市场需求的产品。</p> <p>（3）拓展全球市场</p> <p>公司将始终以全球化的一级供应商为核心客户群体，不断提升在客户供应链中的份额占比，并通过现有已合作的跨国汽车零部件厂商客户渠道，积极推进全球化市场布局与快速落地。同时，公司将继续紧跟国内领先的整车厂商，积极抓住自主品牌整车厂商出海的供应链配套机会，跟随自主品牌逐步布局全球，进一步巩固公司的市场地位。</p> <p>（4）推进全场景布局</p> <p>公司将聚焦于高性能、高精密、高附加值连接件，不断拓展相关产品的下游应用延伸与拓展，实现产品在不同新领域的全场景布局与应用。同时公司将不断加大研发投入、加强技术创新、完善管理制度及运行机制，将更多高技术含量、高附加值、适应市场需求的产品推向市场。公司也将不断增强国内外市场开拓能力和市场快速响应能力，进一步优化产品结构、提升公司品牌影响力及主营产品市场占有率，不断提高公司持续盈利能力，成为精密连接件的领跑者。</p> <p><b>8、如何看待许多上市公司上市后经营业绩和以前相比突然变差的这个现象的？</b></p> <p>对我们来说上市不是终点，而是起点，是华远公司的二次创业。对于企业而言是一个重要的里程碑，同时也意味着更大的责任和更高的要求。对于部分上市公司在上市后经营业绩突然变差的现象，我们认为这不仅对证券市场的健康发展不利，也违背了</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>企业上市的初衷，损害了投资者的利益。</p> <p>从公司治理的角度来看，这种情况可能反映出一些公司在上市前对自身经营状况的评估不够全面，或者在上市后未能有效应对市场变化和管理挑战。作为企业管理层，我们始终将稳健经营和可持续发展作为核心目标，致力于通过持续的创新、优化管理流程、提升运营效率以及加强内部控制等措施，确保公司在上市后能够继续保持良好的发展态势。应该说我们有信心，也有责任，确保浙江华远上市后的业绩仍有稳健的发展。</p> <p>同时，我们期待与保荐机构紧密合作，共同推动公司治理水平的提升，力求避免类似现象的发生，为投资者创造长期稳定的回报，也为证券市场的健康发展贡献力量。</p> <p><b>9、请问公司与哪些下游企业建立了合作关系？</b></p> <p>公司作为国内重要的汽车异型紧固件及汽车座椅锁供应商之一，已成为大众中国、广汽本田、长安马自达、长安福特、长城汽车等知名汽车整车厂商的一级供应商，并与李尔、麦格纳、安道拓、佛吉亚、延锋等全球主要汽车零部件企业建立了长期合作关系。</p> <p><b>10、公司认为行业的发展趋势是什么？</b></p> <p>公司认为汽车座椅及其配套零部件行业的发展趋势体现在三个方面：</p> <p>（1）电动化加速</p> <p>中国汽车行业在电动化领域加速发展，技术突破显著。电池能量密度提升，如宁德时代的麒麟电池优化了空间利用率，续航里程大幅增加；比亚迪的刀片电池通过结构创新提高了安全性。市场方面，国内政策支持（如购车补贴、双积分政策）推动了新能源汽车的普及，消费者对新能源汽车的接受度不断提高。</p> <p>（2）智能化深化</p> <p>智能化成为汽车行业的重要发展方向。随着汽车行业智能化的加速推进，汽车电子业务迎来了巨大的扩展空间。智能驾驶技术的深化，特别是 L2 级辅助驾驶系统和城市导航辅助驾驶（NOA）</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>等功能的普及，对高算力芯片和传感器融合技术的需求增加。智能座舱的大屏化、语音交互和 OTA 升级功能的普及，进一步推动了车载电子设备的升级。同时，车联网技术的普及也催生了对通信模块和数据处理单元的新增需求。科技企业跨界参与，为汽车电子技术创新注入动力，使其成为推动智能汽车发展的关键力量，带来广阔市场前景。</p> <p>（3）国际化突破</p> <p>中国汽车行业在国际化方面取得显著突破。出口量持续增长，据中国汽车工业协会统计分析，2024 年，中国汽车产销量分别为 3128.2 万辆和 3143.6 万辆，同比增长 3.7%和 4.5%，连续第二年突破 3000 万辆大关。中国品牌车企在海外的知名度和美誉度不断提升，部分高端车型开始走向国际市场。车企加快海外生产基地建设，供应链本地化程度提高，同时技术与标准输出也取得进展。通过国际合作与竞争，中国汽车行业在全球市场的竞争力不断增强。</p> <p><b>11、请问公司的整体发展战略是什么？</b></p> <p>浙江华远以“给汽车提供安全、环保、经济的零件”为使命，秉持“华创未来，远见卓识”的企业精神，专注于汽车连接科技的进步，专注于定制化汽车系统连接件研发、生产及销售，以发展成为世界一流的专业汽车零部件供应商为目标。公司始终秉承“以质量为根基，以技术创新为动力，增强公司竞争力；以顾客为中心，以诚信服务为基础，提升顾客满意度”的经营方针，不断引进先进设备，改进工艺和提升技术。公司立足内销市场，积极开拓外销市场，实行产品差异化战略、区别化经营模式，专注于高性能、高精密、高附加值产品领域的技术研究及产品供给。</p> <p><b>12、公司的毛利率与同行业公司是否有差异，是什么原因？</b></p> <p>浙江华远毛利率高于同行业公司，主要有以下原因：</p> <p>（1）产品结构方面</p> <p>公司异型紧固件等高毛利率产品收入占比较高，如 2024 年异型紧固件毛利率超 31.5%，且收入占紧固件业务收入 80.83%，</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

有效提升了整体毛利率。随着汽车电气化、智能化的快速提升，对异型紧固件的结构性需求明显提升。

(2) 应用领域方面

公司紧固件产品主要聚焦于汽车座椅、汽车电子细分领域，这些领域产品附加值较高，产品差异化、定制化程度较高，产品呈现小批量多品种等特性，因此具备更好的毛利水平。

(3) 客户结构方面

公司与众多知名汽车零部件供应商及整车厂商建立了长期稳定合作，像李尔、佛吉亚、麦格纳等全球知名汽车零部件供应商，以及大众、本田等知名车企，这些优质客户对产品质量和供应稳定性要求较高，对公司毛利的提升也有积极作用。

(4) 经营管理能力方面

公司在生产管理上持续技改创新，提高生产效率，降低成本，如 2022 年至 2024 年累计推出 820 项工艺改进项目。同时，优化采购流程、严格筛选供应商、推行供应商能力培训，提升供应商供货质量，有效降低了原材料采购成本，控制了质量成本和管理费用等，提升了盈利能力。

**13、公司认为汽车未来发展方向是什么？是否有进行相应布局？**

汽车行业在复杂多变的全球环境中展现出强劲韧性与创新活力，整体呈现“电动化加速、智能化深化、国际化突破”的发展特征，也是浙江华远重点布局的战略方向。在电动化方面，公司凭借在产品设计、开发以及工艺路线选择方面的深厚积累，成功开发出一系列契合新能源汽车需求的产品，顺利切入新能源汽车赛道，并与国内外知名新能源汽车厂商建立了紧密的合作关系，成为其一级或二级供应商。在智能化方面，公司不断加大在汽车智能电子领域的研发力度，与全球汽车电子巨头森萨塔达成合作，为其传感器等产品提供定制化零部件，进一步拓展了公司在汽车智能电子领域的业务版图。在国际化方面，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。2025 年我们将加速国际化进程，除市场拓展以外，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。

**14、请问贵司当前人形机器人业务进展如何？**

公司目前业务主要聚焦于汽车领域。作为汽车零部件供应商，我们始终对新兴科技领域的合作机会保持开放态度，公司也将持续关注相关行业技术发展趋势。如：人形机器人领域应用的紧固件、传感器基座及高精密机加工件与公司目前生产销售的产品存在一定的技术同源性。相信依托我们多年的技术积累，未来我们华远也会在众多新兴领域有所建树、有所表现。但需要强调指出的是目前公司相关产品并未在人形机器人领域得以量产应用。

**15、公司在汽车智能座舱方面有什么布局吗？**

紧固件方面，随着智能座舱功能性需求的提升，对异型紧固件的需求也明显提升，带动了公司高精密、高附加值零件的销量的快速提升。锁具方面，公司核心产品座椅锁已从机械功能向电动化、智能化迭代，成为智能座舱交互系统的重要一环。例如，公司最新开发的电动锁栓产品实现后排座椅靠背角度的电动调节，适配智能座舱多场景联动等高端需求，将座椅锁产品与智能座舱的舒适性、安全性深度融合。目前，该产品已应用于阿维塔、东风等品牌车型，后续将在小鹏、赛力斯、大众、比亚迪等品牌车型上陆续搭载。

2024 年公司座椅锁出货量突破 1400 万件，同比增长 26.73%。在比亚迪、佛吉亚、诺博等核心客户处均实现了 10%以上的增长，并且产品已基本覆盖国内主流 OEM 品牌。据盖世汽车数据显示，2024 年中国 SUV 销量前十车型中，有五款采用了公司座椅锁产品，在主流 SUV 市场具有较高渗透率。伴随智能座舱渗透率的持续提升，公司锁具业务有望进入高速增长期。

**16、请问公司有哪些竞争优势？**

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>经过多年技术积累，公司在异型紧固件产品的工艺选择、材料应用、产品设计等方面积累了丰富的经验，形成了自身独特的竞争优势：</p> <p>（1）技术工艺优势</p> <p>公司掌握先进的冷锻复合工艺技术，能够在低成本、高效率的生产条件下实现精度高达 0.01mm 的加工水平。此外，公司还具备强大的工艺优化能力，针对已有的产品设计方案，能够从构型设计、参数设定、加工方式和材料选取等多个维度进行调整和优化，从而实现工艺路线的最优化。公司具备强大的正向开发能力，能够在客户仅提供边界条件和技术要求的情况下，独立完成从产品构型设计、物理指标设定、材料选取到工艺路线选择的完整开发流程，为客户提供定制化的解决方案，满足客户的个性化需求。</p> <p>（2）材料应用优势</p> <p>除传统碳钢外，公司在新材料应用方面积累了丰富的经验，公司长期研究铝合金、不锈钢、铜各种新材料在不同环境和使用场景下的性能表现，积累了大量的应用数据，并实现新材料产品的深度应用。为满足客户日益增长的特殊需求，提供更具性价比的解决方案。</p> <p>（3）快速响应</p> <p>公司依托海量产品库和高效供应链体系，能迅速满足客户紧急订单需求，确保产品按时交付。公司研发团队凭借强大的创新能力，及多年积累的丰富产品库，为客户提供快速研发交样，快速响应市场变化，及时推出定制化产品，能精准匹配不同车型与个性化需求。公司完善的客户服务机制，可快速解决客户问题，提升满意度。这种快速响应能力不仅增强了客户黏性，还助力公司赢得口碑和市场份额。</p> <p>（4）客户优势</p> <p>公司已与下游主要汽车整车厂商及汽车零部件企业建立了合作关系，深入参与了汽车零部件供应链。公司是大众中国、广</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>汽本田、长安马自达、长城汽车、长安福特等汽车整车厂商的一级供应商，并与李尔、麦格纳、安道拓、佛吉亚、延锋等全球主要的汽车零部件企业建立了合作关系，是国内重要的汽车异型紧固件供应商之一，同时也是主要的汽车座椅锁供应商之一。</p> <p><b>17、领导，您好！我来自四川大决策在汽车行业电动化、智能化趋势下，公司现有的汽车系统连接件产品在适配新能源汽车和智能网联汽车方面，进行了哪些技术改进和产品升级，未来在研发投入上有怎样的规划？</b></p> <p>在电动化方面，公司凭借在产品设计、开发以及工艺路线选择方面的深厚积累，成功开发出一系列契合新能源汽车及智能座舱系统需求的产品，顺利切入相关赛道，并与国内外知名整车厂商建立了紧密的合作关系，成为其一级或二级供应商。在智能化方面，公司不断加大在汽车智能电子领域的研发力度，与全球汽车电子巨头森萨塔达成合作，为其传感器等产品提供定制化零部件，进一步拓展了公司在汽车电子及智能驾驶领域的业务版图。</p> |
| 附件清单(如有) | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 日期       | 2025-05-12                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 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。                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |