

证券代码：603370

证券简称：华新精科

江阴华新精密科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-009

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称	光大证券、博时基金、长城证券
时间	2025 年 9 月
地点	华新精科会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郭婉蓉； 证券事务代表 何蓉蓉
投资者关系活动主要内容介绍	<div>一、董事会秘书介绍公司基本情况</div> <div>二、互动交流主要内容</div> <div>1、问：华新精科主要营收以铁芯为主，其中铁芯的注塑营收占比多少？</div> <div>答：目前注塑铁芯产品占比相对较低，对公司营收产生的影响较小。</div> <div>2、问：公司与其他企业在铁芯的注塑制造工艺、成本控制上有何差距？</div> <div>答：公司通过铁芯整体工艺制程的前端技术研发、制程质量管控手段的有效规划，从仅仅交付零部件到交付部件（注塑后的铁芯产品），提升了产品的附加价值和流转效率，实现了良好的整体成本控制，形成了良性循环。</div> <div>3、问：公司注塑工艺的发展从何时开始的？</div> <div>答：公司规划注塑铁芯的投入、研发、生产已有一定时间。</div> <div>4、问：公司与外部从事单一注塑生产的厂家有何差异？</div> <div>答：公司通过对铁芯整体多个工序生产流程的垂直整合，将客户</div>

	<p>原本依赖多供应商交付的加工环节转为公司内部控制，减少了客户在多个供应商之间加工流转浪费，为客户提供的增值服务，使客户的供应商管理运作更加高效顺畅。</p> <p>5、问：公司在工业电机、小电机板块的客户业务发展情况如何？ 答：业务需求比较稳定。</p> <p>6、问：公司自粘成型铁芯工艺和模内点胶铁芯工艺有何区别？哪个更好？ 答：自粘铁芯材料自带粘胶涂层，冲压后通过加热加压工艺使胶层固化，将叠片牢固地粘合在一起。模内点胶铁芯的冲压成型工艺是指在高速精密冲压模具内，通过一个点胶系统，将胶水精确地点涂在叠片的特定位置，然后在模具内直接压合固化，实现粘接成型。</p> <p>自粘铁芯因整个叠片表面被胶层覆盖，粘接面积大，粘接强度及刚性更高，连续胶层提供了更好的片间绝缘，整体耐压能力也更强；但自粘铁芯表面胶层比常规硅钢材料厚，铁芯的叠压系数比模内点胶铁芯略低。</p> <p>7、问：公司目前使用粘胶铁芯工艺的客户业务情况如何？ 答：业务基本保持稳定。</p> <p>8、问：根据已公开数据显示，公司新能源汽车驱动电机铁芯的收入占比大约 60%，且公司拥有宝马等优质客户。请问该产品的技术壁垒是什么？公司相对同行的核心竞争力？有无新客户的拓展情况？ 答： （1）技术壁垒 新能源驱动电机铁芯产品属于多技术融合型产品，其综合了金属材料、机械工程、化学、电子、机电等多个学科的技术，加工工艺要求比较高，且直接影响新能源汽车续航能力，铁芯的精度要求高、叠压系数要求高、批量量产成本控制要求高，新进入企业难以在短期内实现多学科的交叉整合，新进入企业除了掌握核心工艺和关键技术，具备较高的综合技术积淀的同时，需要具备稳定的量产成本管控能力。</p> <p>（2）相对同行竞争优势 公司在精密冲压铁芯冲压技术、生产工艺，精密冲压模具设计及制造等方面掌握了多项核心技术，是公司核心竞争力的重要支柱。</p> <p>（3）新客户拓展 公司持续开拓新客户、新项目，保持持续增长，公司具备持续获取新客户和新项目定点的能力。请持续关注我司未来业务公告。</p>
--	--

9、问：微特电机产品的增长潜力如何？在工业机器人和人型机器人零部件方面的布局拓展？机器人方面的客户？

答：

（1）微特电机产品约占精密冲压铁芯产品 12%-15%左右，属于公司传统优势产品，目前增长趋势相对稳定。

（2）在工业机器人领域，我们会进一步深入挖掘现有客户的新增需求与开发新客户。

（3）在人型机器人领域的应用上，公司会根据市场发展趋势布局相关产业链。

10、问：目前公司海外在手订单情况如何？地缘政治/贸易保护等相关政策是否收紧，公司会如何应对此类情况？

答：

（1）公司 2022、2023、2024 年（报告期内）外销金额占主营业务收入比例分别为 13.24%、35.08%和 29.63%，主要增长来源对于欧洲宝马、采埃孚新增的出口业务，得益于在国际市场的持续深耕及与外资企业的持续合作，公司在海外业务方面的布局已初具成效。

（2）地缘政治和贸易保护等政策是有一定影响，但最终客户还是会平衡采购成本与供应链稳定性，与合适的供应商进行长期合作，后续公司拟在海外搭建营销团队，建立完善的售后服务体系，提高客户需求响应能力。在产能建设方面，公司积极在海外建设生产基地，通过控股子公司华晟创研精密科技（江苏）有限公司在墨西哥投资设立工厂，缩短与全球客户的距离，实现就近配套，以降低生产成本和运输成本，提高产品在当地的竞争力。

11、问：国内新能源车增速放缓，整车端价格压力大对零部件的传导，公司有何感受？如何应对？

答：

（1）新能源汽车行业从狂飙增长步入平稳期，后续车企的竞争会更关注技术和质量的提升，有利于公司这样的有新技术储备的头部厂商。

（2）虽然目前新能源汽车下游竞争比较激烈，对上游供应商存在一定影响，但是公司相信持续打造自己在技术、成本上的竞争力，还是可以取得一定竞争优势的。比如在技术上，公司点胶技术具有较高的技术壁垒，目前行业内仅少数厂商具备量产能力，短期内竞争情况相对缓和，公司已具备先发优势，能够维持高水平竞争力；成本管控上，公司具备较强的成本管控能力，同时公司完整掌握点胶控制系统、胶盘和专用胶水的设计和供应，相较于其他厂商外购点胶系统，在成本方面更具优势，在未来竞争中也能保持优势地位。

此外，国家“反内卷式竞争”政策导向的背景下，国内汽车行业积极应对，我们作为供应商的毛利率和利润空间有望迎来结构性

	<p>改善。</p> <p>12、问：公司募投项目的建设投产节奏如何？</p> <p>答：基于合规要求，我们会在上市后的两年内完成。</p> <p>风险提示：以上如涉及对行业预测、公司发展战略和经营计划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月汇总