

证券代码：300694

证券简称：蠡湖股份

无锡蠡湖增压技术股份有限公司
2024年度业绩网上说明会投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐其他：_____(请文字说明其他活动内容)_____ ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐电话会议
参与单位名称 及人员姓名	线上参与公司2024年度业绩网上说明会的投资者
时间	2025年04月28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	董事长 张嘉斌 总经理（代） 林庆民 独立董事 黄正权 财务总监 陈平 董事会秘书 陈瑶
投资者关系活动 主要内容介绍	1.请教公司领导，泉州水务集团入主后，是否有计划通过资产注入或并购推动产业升级？ 答：谢谢，我们有意愿通过投资、并购等方式促进蠡湖股份的产业升级，促进国有资产的保值、增值！ 2.公司股价近期一直在下跌，作为国资企业，在国家大力号召和出台稳住股市政策的情况下，股价还在不断下跌，请问公司是否有稳股价政策？有无回购或者增持计划？ 答：您好，近期股价下跌受多种因素的综合影响，公司会按发展战略有序推动相关事项的进展，感谢您！ 3.请问贵公司跟高能时代的合作是否在积极推进中，今年能否

	实际落地生产线？ 答：尊敬的投资者，公司与高能时代的合作尚在积极推进中，落地生产线等事项的主导权在高能时代，公司尚不能就此做判断，谢谢！ 4.贵公司的第二曲线和第三曲线计划已经提出来很长时间了，请问这两个曲线如何落地？有无具体计划？有无具体时间？ 答：尊敬的投资者您好，2022 年公司变更控制权后，首先是稳定公司管理架构，促进管理层的相互融合并推出了员工持股计划；2024 年初，启动业务层面的整合，将原有的压壳业务下沉至子公司，在业务层面将原有涡轮增压零部件的人、财、物进行整合统一，并开始新产品、新客户的拓展及业务组织的优化，通过前述措施稳定了基本盘。第二曲线公司在抓紧落实中，但受政策因素、标的及其他事项等等的影响，虽事在人为但还需时间与契机。第三曲线，公司已在陆续布局，主要系对前沿技术的探索与布局，完整实施尚需更多的耐心，感谢您的关注！ 5.公司如何看待新能源汽车及其零部件与传统燃油车及其零部件产品营收结构变化？未来在传统燃油车和新能源汽车及其零部件业务上有怎样的发展侧重点？ 答：尊敬的投资者您好！公司坚持做优、做稳涡轮增压器零部件生产基本盘，稳定自身在传统燃油车市场占有率；同时，公司大力拓展新业务领域，积极开拓新能源汽车市场、不断加强研发投入布局新产品新兴项目。感谢您的关注！ 6.贵公司现有产线能否满产，是否有闲置？在手订单是否充足？ 答：尊敬的投资者您好！公司主要产品为涡轮增压器零部件压气机壳和涡轮壳，2024 年产能利用率分别为 79.81%和 84.28%，考虑还需要有部分备用产能应对产品淡旺季和设备维修保养，现有产线能满足正常生产经营需求，目前在手订单稳定。 7.研发投入对公司产品升级和市场竞争力提升有哪些具体成果体现？公司未来研发投入的方向和重点是什么？ 答：尊敬的投资者您好，公司近期研发的产品主要是汽车新能源零部件、机器人零部件及其他精密加工件等；研发投入新产品意味着进入新的赛道或新的收入增长点，谢谢！ 8.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：尊敬的投资者您好！具体盈利情况您可以参阅我司的定期报告相关数据，感谢您的关注！
--	--

	9.2025 年一季度营收 3.16 亿元，同比-20.25%；归母净利润 695.7 万元，同比-70.34%，请教 2025 年的营业收入有什么规划？另公司货币资金 2.81 亿元（同比+87.28%），但应收账款高达 3.61 亿元，占净利润的 649.61%，公司如何有效应收款比例和额度？ 答：尊敬的投资者您好！公司主要客户盖瑞特、三菱重工、博马科技、石川岛播磨、博格华纳、丰沃、成都西菱、奕森皆为国内外知名的涡轮增压器制造商，账期稳定，合作良好，应收账款可收回性有充足保障。感谢您的关注！ 10.请教公司通过投资或并购的标的的行业要求或财务情况有何硬性指标？ 答：投资者您好！公司将利用自身优势，积极寻求全固态电池、新材料、精密加工等领域的产业化合作机会。对于标的的财务状况，公司结合行业特性及市场情况，有一些硬性指标要求。谢谢！ 11.公司在插电混合动力汽车及其零部件供应方面有哪些竞争优势？ 答：尊敬的投资者，插电混合动力汽车是公司产品的天然使用场景，2024 年度插电混合动力汽车的增长对公司是利好；公司具有近 30 年的产品生产经验及长期稳定的客户关系、过硬的技术等等，均为我们在插电混合动力汽车及其他零部件领域的竞争优势，谢谢！ 12.您好，董事长，贵公司很早之前就提出了转型计划，很多汽车零部件企业也已提前进入机器人零部件领域，还有固态电池贵公司规划也很早，但都迟迟未落实，这是两条很好的赛道，希望张总多督促公司，愿公司能够做大做强，展现出泉州国资的实力，让那些认为泉州只靠传统行业的人士刮目相看。 答：您好，公司一直积极推进转型计划。在 2025 年度经营计划中，会落实新业务增长引擎，进行横向业务拓展，落实在增程式电动车、新型燃料技术及人形机器人相关零部件等产品领域的开发和制作，还会积极寻求全固态电池等领域的产业化合作机会。公司会努力发展，不负投资者期望。感谢您对公司的关注和宝贵建议！ 13.海大清能未来的发展规划是怎样的？对公司整体业务增长的贡献预期有多大？ 答：尊敬的投资者，氢燃料作为“零碳排放”的高清洁能源，在航运业的脱碳绿色转型中具有重要地位，公司基于国家对氢船新政的支持，重点关注内河货运船型集装箱和散货船等，
--	--

	目前尚处于行业发展初期，对整体业务的贡献比例较小，谢谢！ 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：尊敬的投资者，您好！公司未来的发展战略是“稳大盘、谋转型、促增长”，在稳定现有产品、客户的基础上，积极转型新产品、新市场、新赛道，通过研发创新、投资并购等方式加快业务的转型及发展，谢谢！ 15.公司与高能时代合作研发的全固态硫化物电池相关产业化技术目前进展怎么样？如果这个技术实现商业化，对公司业务转型和市场竞争力有什么影响吗？ 答：尊敬的投资者，您好！固态电池是公司看好的一个产业方向、是公司对未来技术的一种探索，具体情况需要根据后续的实际进展才能做判断，公司会积极关注行业及高能时代的技术进展，谢谢！ 16.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：尊敬的投资者您好！公司深耕涡轮增压器零部件领域多年，一直坚持完善稳定的产品质量管理和新产品的持续研发创新，积累了从产品研发、设计、供应链管理、制造及市场开拓、售后保障等全方位的丰富经验，拥有成熟的体系认证，确保了公司在行业中的市场竞争力和抗风险能力。感谢您的关注！ 17.公司会如何降低对大客户的依赖风险，有拓展新客户的计划和目标吗？ 答：尊敬的投资者，传统燃油车市场受纯电动车的影响份额在逐年下降，公司已在新能源汽车领域，其他精密零部件领域拓展新产品、新客户，谢谢！ 18.在与全球主流汽车品牌大客户合作过程中，如何确保产品质量和供应稳定性？ 答：尊敬的投资者，您的问题涉及面非常广泛，您可关注我司定期报告中的内容，也欢迎来公司参观指导，谢谢！ 19.高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 答：您好，汽车产业向智能化、电动化转型，呈现政策推动结构调整、产业发展趋于生态化、新产业竞争格局持续形成、插电混合动力崛起、智能化技术日趋成熟等趋势，汽车零部件行业市场面临重新洗牌，企业需产品升级转型、加速海外布局，能源相关配件有待爆发。不过，公司也面临政策及行业相关风
--	---

	险，如内需拉动不确定、传统燃油车涡轮增压器零部件前景受限等。感谢您对公司的关注。 20.能否详细介绍下在降本增效、开拓市场、优化供应链管理等方面的具体实施计划和预期目标？ 答：尊敬的投资者您好！公司自有管理机制“LIM”已经全面应用于日常运营，成为企业运营的核心，并且该机制已经升级为4.0版本，公司将精细化管理融入LIM机制，持续提升生产和运营效率，通过流程优化和成本控制，降本增效，减少浪费，提高盈利能力，优化财务结构、加强应急管理、提高供应链弹性等方式，实现市场开发、项目管理、产品技术开发、供应链、生产交付等各模块高效协同，全面增进企业运营管理能力。感谢您的关注！ 21.公司在国内外销售均采用直销模式为主，仅对日本三菱重工的压气机壳量产件采取经销模式，请问未来是否有计划调整销售模式，以适应市场变化和业务发展需求？ 答：尊敬的投资者您好！公司与主要客户一直保持牢靠、良好的合作，销售模式相对持续、稳定，您也可以参阅定期报告中的相关内容做进一步了解。感谢您的关注！ 22.市场竞争日益激烈，公司如何保持和提升产品的市场份额？在产品定价策略上有哪些考虑？ 答：尊敬的投资者您好，公司深耕行业多年，聚焦主业，不断开发新技术、新工艺，积极参与客户前期新产品开发，确保产品的质量稳定，同时扎实推进技术创新和校企合作项目，优化供应链管理，加强成本控制，不断降本增效，并积极开拓新市场、新产品，维护公司的市场份额及提升产品定价等各方面的竞争力。感谢您的关注！ 23.蠡湖新质进出口业务面临汇率变动风险，开展外汇套期保值业务情况如何？对汇率风险的对冲效果怎样？ 答：尊敬的投资者您好！公司出口业务主要采用美元等外币进行结算，日常密切关注国内外影响外汇汇率的形势变动，针对外汇波动和价格风险，公司也会适时开展外汇套期保值业务以规避外汇市场风险。感谢您的关注！ 24.随着新能源汽车市场的快速发展，公司如何调整市场推广策略，提升产品在新能源汽车领域的知名度和市场认可度？ 答：尊敬的投资者，公司在汽车行业深耕了30年，积累了长期稳定的客户关系，有利于公司在新能源汽车领域获得市场认可度，谢谢！
--	---

	25.新能源汽车的快速发展对传统燃油车涡轮增压器零部件行业构成威胁，公司具体有哪些应对举措来降低行业前景风险对公司的影响？ 答：尊敬的投资者您好，公司应对行业前景风险的举措有：密切关注外部政策动向，研究有利条件，寻求政策支持；结合市场与行业趋势，做好业务发展规划与财务预算，紧盯经营目标，做好财务结算；对未来三年订单等进行深度分析，实现长远规划；立足“稳大盘，谋转型”，做优做稳涡轮增压器零部件生产基本盘，加强内部成本优化；积极拓展新业务领域，开拓新能源汽车市场、探索氢燃料船舶技术研发及生产；聚焦主营业务，加大科研投入，加快产学研用融合，利用自身优势，通过降本增效等措施占据主动地位；利用资源优势横向拓展业务，与头部企业合作，提速资本运作，落实并购标的筛选，谢谢！ 26.公司在新能源汽车零部件领域的新产品研发进展如何？有哪些产品已实现量产并获得市场认可？ 答：尊敬的投资者，2024 年公司积极获取新产品、新订单，一是开发新客户，以及拉铆枪、空压机、鼓风机等产品新业务，二是持续推进一体式电池箱体的工艺研发与验证以及氢燃料电池与高校产学研技术合作，并完成 16 款混合动力车项目的开发工作，可应用于国内外知名汽车品牌。新获项目 85 个，其中传统燃油车项目 46 个，新能源项目 39 个。谢谢！ 27.公司在未来发展战略中提到要落实新业务增长引擎，比如说布局增程式电动车、新型燃料技术研究及人形机器人相关零部件等领域，在进入这些新领域时，公司面临哪些挑战？如何克服这些挑战实现业务多元化发展？ 答：尊敬的投资者，公司面临政策及行业、市场竞争两方面风险。政策及行业方面，新能源汽车快速发展使传统燃油车涡轮增压器零部件前景受限，且消费、投资拉动效应不确定；市场竞争方面，新能源汽车市场扩张使传统油车涡轮增压器市场萎缩，产品毛利率下滑，插电混合动力崛起持续期也不确定。在这些挑战下，公司会持续通过降本增效、加大创新、拓展新客户等方式来实现业务的多元化发展，感谢关注！ 28.新生产基地建设完成后，预计对公司的产能和生产效率提升有多大帮助？产能利用率预计能达到多少？ 答：尊敬的投资者，新的生产基地主要为承接华庄工厂的产能，通过自动化的改造提升部分生产效率；未来的产能会随着产品结构的转换做适当调整，感谢您的关注！
附件清单（如有）	无

日期	2025年04月28日
----	-------------