

证券代码：603210

证券简称：泰鸿万立

浙江泰鸿万立科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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	线上参与泰鸿万立（603210）2025年第三季度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年11月10日 14:00-15:00
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 应正才 董事、总经理 郑永茂 董事、财务总监 吴建夏 董事、董事会秘书、副总经理 胡伟杰 独立董事 张伟坤
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司有无计划参与机器人零部件产业 答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持！公司主营汽车结构件与功能件，拥有数十条自动化连续冲压生产线、自动化焊接工作站、激光焊接、伺服多工位冲压生产线、自动铆接生产线、注塑生产线、加工中心、机器人等众多先进生产设备和生产线，生产制造能力较强，可生产的产品品类众多。目前下游主要客户包括新能源汽车等乘用车、商用车、动力电池等众多国内外知名整车及大型零部件制造商。未来公司将持续关注行业技术发展趋势，并根据市场变化和公司战略适时调整业务发展

方向。谢谢！

2. 公司今两年的发展目标是什么

答:尊敬的投资者,您好!感谢您对公司的关注和支持!公司上市以后,将利用资本市场资源,继续做大做强。一方面,将持续优化客户结构和产品结构,进一步拓展新客户和新项目,特别是国内外头部整车厂商和大型零部件企业等知名品牌客户的平台化和热销车型项目,不断提高单车型或单个项目的配套价值。另一方面,公司将积极引入高端技术和管理人才,进一步提升经营管理水平和研发创新能力,不断对原有产品进行技术迭代(电气化、智能化),持续加强成本与费用控制,提升企业综合竞争能力,保持稳定盈利水平。另外,公司将利用资本市场,在合适时机通过并购、投资等方式,积极探索发展新的业务领域,争取实现公司价值和股东利益的最大化。谢谢!

3. 也就说公司具备机器人零部件生产能力?可根据订单和市场需求调整生产线对吧?

答:尊敬的投资者,您好!感谢您对公司的关注和支持!公司持续提升生产制造能力,逐渐形成了包括冲压、焊接(激光拼焊、氩弧焊、点焊等)、精加工、注塑、组装、铆接等先进生产工艺和能力。具备制造汽车、新能源汽车、家电、工程机械等众多行业相关结构件产品的能力。后续,公司将依托现有汽车、新能源汽车等客户基础,积极拓展新的产品领域。谢谢!

4. 固态电池最近热门行业,公司的电池结构件订单如何?

答:尊敬的投资者,您好!感谢您对公司的关注和支持!经过多年发展,公司客户结构和客户资源已较为完善和优质。目前已与吉利、长城、小米、某北美头部新能源车企、理想、奇瑞、大众、丰田、奥迪、小鹏、零跑、宁德时代等众多国内外知名品牌客户建立了深度合作关系。公司产品覆盖汽车车身、新能源汽车等众多领域。随着下游新能源汽车行业的发展变革,公司配套的产品也将随之升级创新。后续公司将进一步拓展新的固态电池领域的客户。当前新能源汽车渗透率不断提升,公司新能源汽车结

构件相关业务也在不断增长，谢谢！

5. 请问公司前三季度业绩情况如何？

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关心和支持！公司全力拓展业务，2025年前三季度保持稳定发展，实现营业收入15.09亿元，较上年同期增长28.60%，归属于上市公司股东净利润1.45亿元，较上年同期增长21.10%。

6. 公司在国内八个地区布局生产基地，当前整体产能利用情况如何？是否存在部分基地产能闲置的情况？

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关心和支持！由于业务增长迅速，公司目前整体产能利用率已基本饱和，公司将加快募投项目等新基地建设，以满足新客户和新业务不断增加的需求。谢谢！

7. 请问公司决定投资7.38亿元建设汽车车身和新能源电池结构件新项目，是基于现有具体客户订单吗？

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关心和支持！公司在长三角地区客户和业务不断增长，周边客户包括某北美头部新能源车企、理想、上汽大众、吉利、上汽等。原有周边产能已无法满足后续业务发展需要。经过审慎研究和市场综合分析，公司计划在昆山市建设新的生产基地，提高公司生产能力，就近配套客户，从而提升公司综合实力和市场竞争力。谢谢！

8. 上市以来股价一直在20-21块波动..董事长认为股价是否低估..有没有增持计划

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持！公司高度重视市值管理工作，始终本着对全体股东认真负责的态度，聚焦主营业务，努力实现公司内在价值与市场价值的共同提升。二级市场股价波动受到国内外经济环境、行业政策、大盘走势、市场情绪、投资者偏好等多重外部因素影响，敬请投资者注意投资风险！股份增持等重大事项请以公司在指定媒体披露的相关公告为准。谢谢！

9. 面对新能源汽车零部件行业竞争加剧，公司在成本控制方面有哪些核心举措？能否对冲潜在的价格战压力？

	答:尊敬的投资者,您好!感谢您对公司的关心和支持!公司充分认识到随着行业竞争加剧可能面临的挑战,因此积极推行数字化、精细化生产管理体系,通过优化生产流程、自动化改造等举措,提升生产效率和材料利用率,降低制造成本;持续开发新客户、新项目,与客户进行深度绑定以确保更长期、稳定的合作关系,不断优化客户结构和产品结构。不断引进管理人才,提高管理水平和资源配置能力,严格控制管理费用。持续加大研发投入和技术创新,不断提升产品性能,进一步提高市场竞争能力。谢谢! 10. 公司未来盈利增长的驱动因素有哪些? 谢谢。 答:尊敬的投资者,您好!感谢您对公司的关心和支持!公司不断优化商业模式,提升管理能力,加强技术研发创新,不断开发新客户和新业务。一方面,深耕某北美头部新能源车企、吉利、长城、沃尔沃、小米等老客户,争取开发更多平台化、爆款项目,持续提高单车配套价值,为客户提供更多增值服务;另一方面,加快大众、丰田、奇瑞等新客户的业务开发承接进度,不断形成新的业绩增长点,不断为公司持续发展提供新的动能。谢谢! 11. 请问公司 Q3 营收同比增长 35.2%, 净利润却同比下降 5.3%, 盈利与收入增速背离的主要原因是什么? 答:尊敬的投资者,您好!感谢您对公司的关心和支持!公司第三季度净利润未能与营收同比增长的原因主要如下:近年来,公司持续积极拓展新客户和新业务,营业收入稳定增长,客户结构和业务结构不断优化。2025 年公司取得大量新业务和新项目,根据新业务需要,公司在第三季度投入了开发新业务所需的周转器具等资源,新项目前期开发费用加大,故对当期利润造成较大影响。另外,由于营业收入增长幅度较大导致应收账款相应增加,根据会计准则,公司在第三季度计提的坏账准备较去年同期相应增加。因此,公司第三季度净利润未实现同步增长。谢谢!
--	--

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）	
日期	2025 年 11 月 10 日