

证券代码：002870

证券简称：香山股份

广东香山衡器集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	广大投资者	
时间	2026年4月2日 15:00-17:00	
地点	全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)	
接待人员	董事长兼总裁刘玉达先生，独立董事郭志明先生，董事、董事会秘书龙伟胜先生，财务总监尤佳女士	
形式	网络远程	
交流内容及具体问答记录	与投资者就已披露的2025年年度报告及相关经营情况进行互动交流和沟通，对投资者关注的主要问题进行了答复，具体内容详见附件。	
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	2026年4月2日投资者关系活动交流详情	

附：2026年4月2日投资者关系活动交流详情

问题 1、请问，公司智能座舱（豪华车周期）、充配电（新能源高增）、衡器（稳健）行业 2026 年景气度判断？公司订单、产能、交付、价格展望。？

回复：您好，近两年国内豪华车市场表现亮眼，豪华车市场有所扩容，新能源车销量稳健增长，我们持续看好 2026 年新能源汽车市场发展，对公司而言，公司保持国内业务同时，也将积极拓展包括智能出风口等产品出海。关于产能等信息，欢迎您关注公司定期报告。

问题 2、1. 2025 年净利大幅下滑，Q4 单季下滑尤其明显，主要原因是什么？是行业竞争、原材料、客户结构还是费用问题？ 2. 2026 年一季度经营情况如何？盈利是否有环比改善？ 3. 毛利率持续下行，今年有没有提价、降本、结构优化的具体措施和目标？。

回复：1. 2025 年公司的产品销售结构变化及外部宏观环境扰动导致综合毛利率同比下滑 1.2%，导致净利润阶段性承压；海外战略调整产生重组费用，重组费用主要发生在第四季度，对当期利润造成冲击。2. 请您持续关注公司 2026 年一季度经营情况公告；3. 2026 年公司将深化海外运营变革，加快实现盈利突围。

问题 3、公司提到优化客户结构，拓展国内新势力车企以对冲国际豪华车市场下滑。请问目前国内外客户的收入占比、毛利率水平分别是多少？如何平衡不同客户群体的盈利性？若国内新能源汽车市场竞争加剧或价格战延续，公司将如何应对潜在的订单与利润风险？

回复：1) 公司境内、境外收入占比分别为 51.07%、48.93%，毛利率分别为 23.35%、22.57%；2) 公司将深耕全球客户价值，构建高粘性共生生态，加速从单一的产品供应商向全生命周期合作伙伴转型；3) 公司将紧密依托控股股东全球化研发、制造、销售的战略资源，加大研发投入，汇聚跨学科顶尖人才，构建起“技术攻关—场景验证—产业落地”的闭环创新生态。感谢您的关注与支持。

问题 4、公司 2025 年营收微增 2.17%，但归母净利润同比下降 38.86%，扣非净利润更是大幅下滑 64.95%。请问导致利润大幅下滑的核心原因是什么？是毛

利率下降、费用增加，还是业务结构调整所致？2026 年将采取哪些具体措施扭转盈利下滑趋势？

回复：1) 公司净利润阶段性承压，主要系：①2025 年产品销售结构变化及外部宏观环境扰动导致综合毛利率同比下滑 1.2%；②海外战略调整产生重组费用；③坚持高研发投入以构筑长期竞争壁垒。2)2026 年公司将依托如下主要经营计划达成公司发展战略。①加快创新业务落地，构筑第二增长曲线新引擎；②深化海外运营变革，加快实现盈利突围；③深耕全球客户价值，构建高粘性共生生态；④坚定拥抱集团战略，深化变革驱动质效飞跃。感谢您的关注，未来经营情况请以公司信息披露公告为准。

问题5、公司新能源充配电业务 2025 年收入同比增长 38.59%，并切入 eVTOL（低空经济）赛道。请问该业务当前的订单储备、客户拓展及量产进度如何？对于已斩获的多合一产品订单，2026 年的营收贡献预期是多少？面临哪些技术或量产风险？

回复：鉴于客户保密的要求，公司新能源充配电业务的相关信息，欢迎您持续关注公司的定期报告及其他相关公告。

问题 6、2025 年公司整体毛利率同比下降 1.21 个百分点，第四季度毛利率环比、同比均出现明显下滑。在原材料价格波动和市场竞争加剧的背景下，公司在智能座舱、新能源充配电两大核心业务上的成本控制策略是什么？如何保障未来毛利率的稳定与回升？

回复：感谢您的关注！2025 年公司毛利率有所下滑，主要受产品结构、关税波动、市场竞争等因素影响。在智能座舱、新能源充配电两大核心业务上，公司将多措并举努力稳定毛利率水平。未来经营情况请以公司信息披露公告为准。

问题 7、2025 年公司经营活动现金流净额同比下降 25.08%，同时总负债达 57.71 亿元。请问现金流下滑的主要原因是什么？公司当前的资产负债结构、偿债压力如何？未来在营运资金管理、应收账款及库存控制方面有何具体规划，以保障现金流安全？

回复：公司经营活动现金流净额出现同比下滑的原因，主要受公司净利润同比

下滑、存货余额同比上升影响。公司目前资产负债率稳定，现金流状况良好。感谢您的关注，未来经营情况请以公司信息披露公告为准。

问题 8：2025 年非经常性损益 4218 万元对利润贡献较大，今年这部分收益是否具有可持续性？

回复：2025 年公司非经常性损益 4218 万，主要受公司出售香山电子股权收益影响较大。公司非经常性损益不具备可持续性。感谢您的关注，未来经营情况请以公司信息披露公告为准。

问题 9：2026 年一季度及全年的业绩展望如何？是否有明确的改善目标？

回复：感谢您的关注，未来经营情况请以公司信息披露公告为准。

问题 10：公司股价近期表现较弱，管理层认为当前股价是否合理反映公司价值？有无市值管理计划？

回复：感谢您的关注！公司股价受市场多重因素影响，管理层始终重视公司价值与股东回报，坚持聚焦主业、稳健经营，持续提升核心竞争力与内在价值，并严格按照监管要求开展合规的投资者关系管理工作。公司相关重大事项请以公开披露的公告为准。

问题 11：新能源充配电业务提到将切入 eVTOL 赛道，相关技术、客户及未来的营收贡献预期怎么考虑的？

回复：您好，鉴于客户保密的要求，公司新能源充配电业务的相关信息，欢迎您持续关注公司的定期报告及其他相关公告。

问题 12：2026 年公司资本开支计划如何？主要投向哪些业务领域，资金来源如何安排？

回复：感谢您的关注！公司 2026 年资本开支及投资计划，将结合行业发展趋势、市场需求变化及公司整体战略，审慎合理规划。请以公司披露的公告为准。

问题 13：2025 年研发投入情况如何？智能座舱和充配电系统的核心技术壁垒

与竞品相比有何优势？

回复：感谢您的关注！公司 2025 年持续增强研发投入，以应对产品迭代，巩固技术优势和市场地位，力争实现长期战略目标。公司核心产品系在电子、软件、通讯、仿真以及开发与功能安全认证均有成熟的解决方案与经验，拥有自主检测零件性能能力，获得了各大主机厂认证。详情请参见公司定期报告内容。

问题 14：面对行业激烈竞争，公司如何保持并提升市场份额？核心竞争优势是什么？

回复：您好。公司在汽车零部件业务的核心竞争力包括全球运营优势、客户优势、技术优势、生产优势、服务优势、管理团队优势等方面，具体情况请参阅公司定期报告，公司将通过持续的创新研发、精益化管理等多举措，提升市场份额，感谢您的关注与支持。

问题 15：公司未来 1-2 年有无外延并购计划？重点关注哪些领域或标的？

回复：感谢您的关注，未来经营情况请以公司信息披露公告为准。

问题 16：公司与控股股东均胜电子的业务协同具体体现在哪些方面？2025 年协同效果如何，未来有何深化计划？

回复：您好，公司将紧密依托控股股东全球化研发、制造、销售的战略资源，加大研发投入，汇聚跨学科顶尖人才，构建起“技术攻关—场景验证—产业落地”的闭环创新生态。公司将积极融入集团整体战略版图，在夯实主业根基的同时，充分发挥公司在精益生产和数字化工厂领域的领先优势，将智能工具深度植入生产与管理全流程，赋能一线员工，从经验驱动向数据智能驱动的精益理念跃迁。2025 年公司通过与均胜电子在汽车零部件业务以及新兴业务的战略协同效应，在智能座舱、新能源汽车产业链等领域推进战略布局。感谢您的关注。

问题 17：公司海外工厂目前运营状况如何？2026 年全球产能布局与整合计划是什么？

回复：您好，受海外市场需求波动以及关税政策调整等多重外部因素扰动，公司海外子公司面临订单起伏较大、产能利用率不足及业绩承压的严峻挑战。2026 年，

公司将以提质增效为核心，深化内优结构、外拓新品的双轮驱动策略，持续推进海外业务的深度重构，加快实现盈利突围。感谢您的关注。

问题 18：公司近年分红比例不高，未来是否会考虑提高现金分红水平，回报中小股东？

回复：感谢您的关注！公司始终重视股东合理回报，未来将结合经营发展、行业特点及资金需求等实际情况，合规稳健地制定利润分配方案，积极维护全体股东的长远利益。具体情况请以公司后续披露的公告为准。

问题 19：智能座舱业务目前客户集中于 BBA 等豪华品牌，2025 年市场销量下滑对公司影响如何？拓展国内新势力客户的进展和订单情况如何？

回复：您好，受豪华品牌市场销量下滑等影响，2025 年公司汽车智能座舱部件收入同比下降 6.59%。但公司不断丰富新能源充配电产品矩阵，深度赋能江淮、赛力斯、上汽、吉利以及小鹏、理想、蔚来等中国造车新势力，新能源汽车配件、充配电业务及其他收入同比增长 38.59%。感谢您的关注。