

证券代码：300969

证券简称：恒帅股份

宁波恒帅股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-008

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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	创金合信:张小郭; 中金资管:胡迪; 光大证券自营:刘勇; 玖鹏资产:陈勇; 中国人寿养老保险:刘崇武; 国联基金:焦阳; 鹏扬基金:李沁; 景顺长城基金:唐翌; 阳光保险:李曦辰; 健顺投资:罗庆; 西部证券:高伟杰、王君翔; 中信资管:魏巍; 长城财富保险资管:胡纪元; 太平资产:黄樊林; 招商基金:虞秀兰; 长安汇通:徐宇星; 国海证券:陈飞宇; 工银瑞信基金:黄璨; 中邮基金:徐航; 广发基金:李思佳; 景顺长城基金:王卫秦; 甬兴证券:凌展翔;
时间	2026年4月29日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书: 廖维明
投资者关系活动主要内容介绍	公司业务及经营情况交流 问题一：请简单介绍下公司的业务及经营情况？ 答：公司主要从事车用电机技术、流体技术相关产品的研发、生产与销售，致力于成为全球领先的汽车电机技术解决方

案供应商。公司依托现有电机和流体技术，将现有业务规划布局为四大业务单元。在电机技术领域，划分为电机业务、电动模块业务；在流体技术领域，划分为驾驶视觉清洗系统、热管理系统业务。

2025 年公司实现营业收入 9.47 亿元，净利润 1.67 亿元。公司在利润端存在一定短期压力，主要系行业竞争加剧，产品毛利率有所下滑，同时叠加汇兑损失、可转债利息等因素的影响。

问题二：请问公司清洗业务的未来增量来源？

答：从市场的区域划分来看，公司清洗系统业务主要集中于国内，海外公司具备良好的清洗部件业务基础，存在众多客户积累。公司近几年在逐步进行全球化生产布局，未来海外存在较大的市场增量空间。在国内，公司部分车企的配套份额较小，未来亦存在较大的竞争空间。从产品分类上看，公司目前清洗系统产品可分为：(1) 在传统清洗业务领域，用途是清洗汽车挡风玻璃；公司已占据较高的市场份额，由于清洗系统行业本身面临着充分竞争的环境，这导致短期内业务增速承受一定压力；(2) ADAS 主动感知清洗系统，主要适用于 L3+级别的自动驾驶车型。ADAS 主动感知清洗系统相比传统清洗系统价值量提升很大，对整个清洗系统行业而言，存在较大市场价值增量空间。

问题三：请介绍下公司的谐波磁场电机技术特点及优势？

答：谐波磁场电机技术属于电机领域的底层技术变革，相比传统电机，谐波磁场电机具备诸多优势：(1) 电机轻量化。谐波磁场电机的体积、重量、材料耗用相应减少，功率密度会显著高于传统电机；(2) 基于磁场的特殊性新设计，谐波磁场电机可大幅降低电机轴电流；(3) 谐波磁场电机的控制方法与传统电机一致，可以同样适配现有永磁同步电机的应用场景；(4) 成本优化。由于轻量化带来的材料投入减少，将进一步优

	<p>化电机的成本结构，建立更为深厚的成本护城河。由于谐波磁场电机的特殊磁路设计，其制造精度和装配复杂度要求更高，具有更高的制造壁垒。</p> <p>目前，公司在持续拓展该技术的实际应用推广，包括汽车现有电机品种，工业领域的滚筒电机以及人形机器人领域的电机品种等。</p> <p>问题四：请问公司产品的发展方向 and 思路？</p> <p>答：公司依旧在践行既定的战略布局，稳步推进相关产品业务。在现有电机及流体技术领域，一方面拓源拓品，扩充产品类别，提升产品单车价值量。公司已在充电小门领域实现“电机”→“电机+执行器”→“充电小门总成”的总成化发展路径，未来有望在更多的应用场景上以电机作为“1”的支点，拓展周边衍生零部件“N”，发掘更多“1+N”的产品开拓机会。另一方面扩圈拓行业，重点开拓消费领域、工业领域和机器人赛道的产业需求。目前已在消费领域实现突破，在无人机电机、云台电机等品种上取得客户大批量定点。</p> <p>问题五：2026 年公司毛利率展望？</p> <p>答：公司将通过持续开发新产品，同时积极开拓新市场、新客户，提升与巩固公司技术优势及核心竞争力，继续深化实施自动化、信息化改造，提升精益生产管理水平、管理效率、产品良率，实现更优的资源配置，以达到降本增效的目的。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 29 日