

证券代码：920055

证券简称：隆源股份

公告编号：2026-095

宁波隆源股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月7日

活动地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）采取网络方式召开2025年年度报告业绩说明会

参会单位及人员：通过网络方式参加公司本次业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：董事长林国栋先生；董事、财务总监徐志惠先生；董事会秘书陈志强先生；国金证券股份有限公司保荐代表人胡国木先生

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会公司就投资者普遍关注的问题进行了沟通与交流，主要问题

及回复如下：

问题1：公司 2025 年整体经营业绩表现如何？请介绍一下核心财务指标和主要驱动因素。

回复：根据公司披露的《2025 年年度报告》，2025 年度公司实现营业收入 10.26 亿元，同比增长 18.05%；归属于上市公司股东的净利润为 1.43 亿元，同比增长 11.33%。值得注意的是，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 1.36 亿元，较上年同期增长 20.98%，扣非净利润增速超过归母净利润增速，显示主业盈利能力持续增强。营业收入增长主要系汽车行业运行情况良好，下游客户需求旺盛，特别是新能源汽车三电系统产品销售增长较快。根据公司披露的《招股说明书》，2025 年上半年公司新能源三电系统零部件收入占汽车类零部件收入的比重已提升至 34.71%，成为公司汽车类零部件产品中的第一大品类；2025 年全年，新能源三电系统零部件收入占比进一步提升，达到 38.32%。根据公司披露的《2026 年第一季度报告》，2026 年第一季度，公司实现营业收入 2.67 亿元，同比增长 15.71%；实现归属于上市公司股东的净利润 3,508.91 万元，同比增长 22.61%，延续良好增长态势。感谢投资者关注！

问题2：公司 2026 年第一季度经营业绩实现良好增长，本期业绩增长主要由哪些业务板块贡献驱动？

回复：公司 2026 年第一季度业绩增长主要由新能源三电系统业务板块核心驱动。受益于新能源汽车行业高景气度及轻量化、电动化趋势持续深化，公司新能源三电系统零部件业务快速放量。凭借在铝合金精密压铸领域的技术积累与产品优势，公司持续拓展并巩固客户资源，该领域客户覆盖零跑汽车、台达集团、科世达等国内外知名新能源整车及零部件厂商。因此，该板块营收规模同比实现提升，成为拉动公司一季度整体业绩增长的核心动力。感谢投资者关注！

问题3：隆源股份的核心竞争力是什么？

回复：公司的核心竞争力主要体现在以下五个方面：一是细分市场聚焦：公司聚焦中小件铝合金精密压铸产品，主要产品具有较高的市场占有率；二是技术研发强劲：依托省级高新技术企业研究开发中心、省级技术中心双平台优势，全面推进技术成果转化，截至 2025 年末，公司累计拥有 17 项发明专利、38 项实用新型专利，参与 3 项国家标准制定；三是分业生产布局：不同工厂聚焦各自优

势产品研发与生产,有利于生产工艺的持续改进和成本优化;四是客户优质稳定:公司已构建“全球知名汽车零部件供应商+整车制造厂商”的客户体系,形成了较高的客户壁垒;五是质量稳定可靠:采取全员、全过程质量管控模式,使用信息化手段,构建全方位的质量管理体系。具体内容详见公司披露的《招股说明书》“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“(五)公司的竞争优势”部分。感谢投资者关注!

问题4: 公司毛利率最近几年有所波动,主要原因是什么,公司有哪些举措保持毛利率稳定?

回复:根据公司披露的《招股说明书》及《2025年年度报告》,2023年、2024年及2025年,公司主营业务毛利率分别为29.18%、24.17%和25.09%,主要系客户需求、市场竞争、原材料采购价格等因素导致波动。随着新能源三电系统零部件进入规模化量产阶段,良品率持续改善、固定成本有效摊薄,公司主营业务毛利率出现边际改善趋势。2025年主营业务毛利率为25.10%,较上年提升0.93个百分点。公司主要通过不断开拓优质客户,加大附加值高的产品研发,加强成本控制提升产品毛利率。

在生产经营过程中,受客户需求、市场竞争、原材料采购价格等因素影响,未来毛利率存在一定的不确定性。感谢投资者关注!

问题5: 今年在新能源汽车零部件领域有没有新客户、新定点项目?

回复:公司紧抓汽车新能源化、轻量化发展趋势,持续加码新能源汽车市场布局。2025年,新能源三电系统零部件收入占比进一步提升,达到38.32%。2026年,我们继续加大国内外新能源客户的拓展,包括整车制造厂商和零部件供应商,目前我们已有新的客户洽谈中。

同时,根据公司披露的《拟对外投资暨签订<投资协议>的公告》(公告编号:2026-054),公司在北仑储备一块新土地,拟投资建设新能源三电系统及轻量化零部件研发中心和生产基地项目,目前该项目处于图纸设计阶段,尚未建成投产。本次对外投资是公司结合中长期发展规划作出的审慎决策,但项目推进情况或实施效果具有一定的不确定性。感谢投资者关注!

问题6: 新能源三电系统零部件主要给哪些车企供货,订单是否稳定?

回复:我们的新能源三电系统零部件直接供货的整车制造厂商主要为零跑汽

车，并通过富特科技供货蔚来、小米等主流汽车品牌，目前上述客户的排产计划清晰，交付节奏稳定。上述客户订单情况系基于当前时点判断，受市场环境、客户需求变化等因素影响，未来订单情况存在一定的不确定性。感谢投资者关注！

问题7：公司 2025 年研发投入情况如何？取得了哪些技术成果？

回复：根据公司披露的《2025 年年度报告》，2025 年公司研发费用为 4,918.83 万元，研发费用占营业收入比例为 4.80%。截至 2025 年末，公司累计拥有 17 项发明专利及 38 项实用新型专利。同时，公司参与 3 项国家标准制定，主导 1 项浙江制造团体标准制订并发布，承担了多项宁波市和北仑区的技术攻关项目。2025 年，公司获评“浙江省企业技术中心”，至此拥有省级高新技术企业研究开发中心和企业技术中心两大省级技术中心；顺利通过国家专精特新“小巨人”企业复评，进一步巩固了技术壁垒。未来，公司将持续加大研发投入，强化研发平台优势，不断提升核心工艺自主化水平。感谢投资者关注！

问题8：公司如何看待海外市场发展前景？

回复：2025 年公司外销收入为 3.19 亿元，同比略有下降，主要受海外市场需求波动阶段性影响。从长期看，全球汽车新能源化和轻量化带来的市场空间依然广阔。公司已制定《外汇套期保值业务管理制度》，通过开展远期结售汇、外汇期权等套期保值业务，合理防范汇率波动风险，并持续优化市场布局。在全球汽车新能源化和轻量化的长期趋势下，公司将结合境外市场需求变化、自身产能配套能力及汇率波动情况，择机、审慎地优化海外市场布局，确保海外业务拓展与公司整体经营战略相适应。感谢投资者关注！

问题9：公司在新能源汽车领域的布局进展如何？有哪些竞争优势？

回复：公司紧抓汽车新能源化、轻量化发展趋势，持续加码新能源汽车市场布局。公司新能源三电系统核心产品 OBC 箱体的关键性能指标已超越行业、国际及客户标准，体现了公司在该领域的技术领先优势。公司于 2026 年 3 月 31 日正式登陆北京证券交易所，募集资金净额 3.74 亿元，重点投向新能源三电系统及轻量化汽车零部件生产项目（二期），该项目拟投入募集资金 3.29 亿元，项目建成后将新增年产 1,420 万件铝合金压铸件的产能，进一步提升公司在新能源汽车核心零部件领域供给能力。公司将依托资本平台，持续加大研发投入，巩固并扩大在新能源三电系统、转向系统、热管理系统等关键领域的产品布局。

公司在新能源汽车领域具有较强的技术优势。公司为深度融入新能源汽车产业变革浪潮，提高产品核心竞争力，依托现有技术和资源，公司适时调整产品战略，加大对新能源汽车零部件的研发力度，不断优化产品结构并向新能源汽车类零部件延伸。目前，公司电控系统业务已经进入快速发展阶段，电驱系统业务亦有关键性突破，产品涵盖电控系统 OBC 箱体、车载电源集成产品箱体和端盖等，电驱系统逆变器壳体、电机盖板等，新能源汽车三电系统产品矩阵不断丰富。除上述产品外，公司的汽车转向系统零部件同时适配于传统燃油汽车和新能源汽车，并向新能源汽车领域侧重，相关产品已批量应用于主流新能源汽车品牌。新能源汽车三电系统零部件产品已成为公司快速发展的新动力，将持续推动公司业务发展。现阶段公司已形成以新能源汽车电控系统、电驱系统零部件为核心的新能源汽车零部件体系，成为富特科技、台达集团（Delta）、科世达（Kostal）等新能源汽车电控系统领域内领先客户的核心供应商以及零跑汽车和台达集团（Delta）电驱系统零部件的重要供应商之一，取得了一定的先发优势。截至 2025 年末，公司已拥有 55 项专利，包含 17 项发明专利和 38 项实用新型专利，覆盖工艺、产品等核心环节，形成一定的技术壁垒。感谢投资者关注！

问题10：公司前五大客户销售占比较高，如何保障与主要客户合作的稳定性？

回复：公司 2025 年前五名客户销售收入占比为 75.30%，客户集中度较高的特点与汽车零部件行业属性及公司发展阶段相适应。公司主要客户为全球知名汽车零部件供应商及整车制造厂商，包括博格华纳（BorgWarner）、富特科技、台全集团（Taigene）等。2025 年，公司新获博格华纳全球最佳合作奖、科世达优秀供应商、台全优秀供应商、零跑质量磐石奖等多项客户殊荣，体现了客户对公司产品品质和服务能力的高度认可，优质客户资源壁垒进一步夯实。公司通过持续参与客户新品协同开发、深化战略合作、拓展客户群体等多种方式增强客户黏性；同时，公司已成功构建“全球知名汽车零部件供应商+整车制造厂商”的客户结构，并持续优化客户布局，降低客户集中风险。公司也将密切跟踪主要客户经营状况，加强应收账款日常管控，确保合作关系持续稳定。感谢投资者关注！

宁波隆源股份有限公司

董事会

2026年5月11日