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：2025-008

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 04 月 10 日 15:00-16:30
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、总经理：许宁宁 董事、财务总监：张丽君 董事会秘书：廖维明 保荐代表人：胡国木 独立董事：章定表
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次业绩说明会召开过程中投资者提出的问题进行了回复，主要内容如下： 一、公司本期盈利水平如何？ 答：您好！2024 年，汽车行业虽存在一定阶段性不利因素，但整体稳中向好，市场活力和消费势能继续向上。公司管理层围绕清洗业务和电机业务的双主线核心，紧紧围绕主业，采取

多举措推进业务发展，不断提升服务客户的能力，与主要客户保持稳定的合作关系，同时积极开拓新市场、新客户；持续加强研发力度，提升产品品类丰富度，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。2024年，公司主营业务收入为95,051.02万元，较上年的91,121.85万元上升4.31%，归属于上市公司股东的净利润为21,370.85万元，较上年的20,209.78万元上升5.75%，收入和盈利均有所增长。谢谢！

二、公司2024年业绩增长稳定，主要的驱动因素有哪些？

答：您好！2024年，公司主营业务收入为95,051.02万元，较上年的91,121.85万元上升4.31%。公司主业可分为清洗业务与电机业务两大板块，其中电机业务增速较快，实现收入43,318.15万元，同比增长17.26%；清洗业务有所承压，实现收入44,039.01万元，同比下降5.65%。谢谢！

三、公司电机业务去年增长较好，具体有哪些拓展成果？后续业务拓展规划如何？

答：您好！公司深耕车用电机和清洗系统领域多年，电机技术及流体技术是公司发展的核心源动力。目前，公司除继续执行现有产业拓源拓品的战略外，将深入挖潜新兴赛道电机品类和流体产品的开发，围绕四大业务单元进行产品布局，丰富产品类别，打造品类丰富的产品超市。过去几年，公司电机拓品方向主要集中于车身领域，后续公司将有针对性拓展车内电机及底盘领域的电机品种，在大扭矩谐波无刷电机、ESP电机、EPB电机、ABS电机、EMB电机、电动门电机、座椅电机、热管理系统电机执行器、ADAS清洗系统及相关气泵液泵、EMC性能、磁路设计、NVH性能等方面重点投入，为后续发展奠定了稳固的技术基础。公司在EPB领域已取得了批量项目的定点，

系公司在汽车底盘领域开拓的第一个新品种电机，为底盘领域电机品种拓展奠定重要发展基础。谢谢！

四、2024 年公司在推进业务发展方面做了哪些具体工作？

答：您好！在电机技术领域，公司将继续坚持拓品战略，将有针对性拓展车内电机及底盘领域的电机品种，在大扭矩谐波无刷电机、ESP 电机、EPB 电机、ABS 电机、EMB 电机、电动门电机、座椅电机、热管理系统电机执行器、ADAS 清洗系统及相关气泵液泵、EMC 性能、磁路设计、NVH 性能等方面重点投入。在流体技术领域，持续拓展主动感知清洗系统的新客户，目前公司已取得 Waymo、美团、北美新能源客户等客户的主动感知清洗系统或其核心部件的批量定点项目。针对上述已定点项目，公司将根据投产进度陆续配置气液混合式清洗系统 25 万套/年的产能。针对人形机器人产业，公司高度重视人形机器人的产业链机会，通过匹配谐波磁场电机技术与人形机器人所需电机品种定制化需求，相关产业机会有望为公司打开全新的增量空间，成为公司未来第三大增长曲线。谢谢！

五、公司之后的盈利有什么增长点？

答：您好！在传统清洗业务领域，公司已在国内市场占据一定的份额，短期内较难出现显著变化，业务增长主要依赖新增客户。目前来看，市场的增量客户是该类业务的重点开拓对象。在主动清洗业务方面，公司已经获得了部分车型的定点项目，预计会根据量产进度逐步布置气液混合式主动清洗系统 25 万套/年的产能。该类业务的整体产能规划正逐步推进，该业务的单体价值较高，对公司业务提升效果显著。在电机领域，公司一直坚持拓品战略，在汽车四门两盖领域，公司现有电机品种已在市场中积累了良好的口碑并占有一定市场份额，随着新品电机的不断拓展，会不断带来增量市场空间。谢谢！

六、美国关税政策对贵司业务产生影响如何？后徐应对策略？

答:您好,从短期来看,公司对美国市场的直销业务比重较小,2024 年仅占公司整体业务约 2.7%,此外,公司针对外销客户主要采取 EXW、FOB 等报价方式,关税由客户承担,故关税的上涨对公司目前的影响较小。公司已在泰国、美国等地布局部分产能,未来公司将依据企业战略规划及外部环境变化,全面优化产能布局和发展策略,降低外部环境变化对公司业务可能带来的影响。谢谢!

七、恒帅股份多个在建产能项目目前进展程度如何?详细介绍下,谢谢领导。

答:您好!公司产能扩张持续围绕公司主业展开,目前在建产能包括:(1)募投项目“年产 1,954 万件汽车微电机、清洗冷却系统零部件改扩建及研发中心扩建项目”,该项目设备正在持续投入中,已陆续产生经济效益;(2)募投项目“新能源汽车微电机及热管理系统、智能感知清洗系统零部件生产基地建设项目”,该项目厂房已建设完毕,正陆续购置设备中;(3)公司在泰国新建汽车零部件生产基地,整体投资规模不超过 2 亿人民币或等值美金,该项目一期厂房建设已于 2024 年达到预定可使用状态,并陆续进行设备购置安装。公司对泰国子公司的一期规划主要以清洗泵、电机等部件产品为主,随着客户以及业务的拓展,泰国子公司二期产品会逐步拓展至主动感知清洗系统、热管理系统等总成类部件;(4)公司在美国新建汽车零部件生产基地,整体投资规模不超过 1,500 万美元,其中约 500 万美元用于厂房土地购置及修缮,1,000 万美元用于设备购置和生产运营,2024 年部分定点项目已进入量产爬坡周期。谢谢!

八、公司未来计划开拓工业自动化及人形机器人产业,打造第三增长曲线。目前在这两个领域的技术储备和市场布局进展如何?

答:您好!人形机器人属于下一个具备跨时代意义的硬件平台。2024年政府工作报告提出“加快发展新质生产力”,人形机器人已成发展新质生产力热门领域。人形机器人具备AI+高端制造双属性,有望开拓高端制造新模式、新业态,提升我国科技和制造综合实力。当前,人形机器人的产业蓝图已徐徐展开,产业培育及利好政策不断叠加,行业软硬件产品快速迭代,产业化及商业化进程正进入快车道。公司高度重视人形机器人的产业链机会,通过匹配谐波磁场电机技术与人形机器人所需电机品种定制化需求,相关产业机会有望为公司打开全新的增量空间,成为公司未来第三大增长曲线。目前,公司在有针对性的与部分海外客户开展交流。公司基于自身的技术方案,自制了部分样件,已与部分客户完成实物样件交流,但尚需针对客户的特殊要求作定制化匹配。今年计划加速国内客户拓展,摸排主流主机厂策略,但短期内较难在该类业务上形成对收入的直接贡献。谢谢!

九、2024年公司毛利率同比下降1.65%,请问主要受哪些因素影响?

答:您好!2024年公司毛利率同比有所下降,主要原因为:
(1)会计核算口径差异。往年部分费用在管理费用、销售费用等费用类科目核算,2024年该类费用转为在成本类科目核算;
(2)部分产品由于终端汽车价格竞争压力较大,成本压力逐步向供应商传导,造成部分产品价格有所下降;
(3)部分原材料短期价格波动较大,无法向下游传导,造成成本有所上升。
谢谢!

十、徐总您好,公司24年研发费用同比增长13.13%,研发投入主要集中在哪些项目上?这些研发项目预计何时能转化为实际生产力?谢谢!

答:您好!公司研发主要投入电机、清洗系统、磁性材料等主业相关产品及其上游核心部件领域。各产品的研发进度有

	<p>所差异，随着研发项目的成熟，相关研发产品会对公司主业收入产生助益。谢谢！</p> <p>十一、若原材料价格再次大幅上涨，公司还有哪些应对预案？</p> <p>答：您好！公司主要原材料为各类五金件、橡胶件、塑料材料、电子元件、导线等。实际业务中，公司较少因为原材料价格波动与客户协议调整销售价格。过去几年中，原材料存在长期处于高位的情形，公司对于采购量较大的五金件、橡胶件、塑料材料、电子元件、导线等原材料，通常与核心供应商签订框架协议，进行长期的集中的采购以享受长期价格优惠和降低采购成本。同时，公司采购部会适时根据过往经验和宏观经济形势，对大宗原材料价格趋势进行预判，采取提前采购等方式，有效降低采购成本。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年04月10日