

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：2025-016

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	泰康资产：陈玮璇；国盛证券：江莹、丁逸朦；华泰证券：张硕、郭春麟；富国基金：蒲梦洁、朱少醒、孙权；
时间	2025 年 07 月 1 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	一、与调研人员就以下几方面内容进行了讨论与沟通： 问题一：请问公司运营情况及业务结构，后续的一些业务方向是什么？ 答：2024 年，公司主营业务收入为 95,051.02 万元，公司的核心业务主要为清洗业务与电机业务。其中，清洗业务的收入占比为 46.3%，电机业务收入占比为 45.6%，其他业务收入占比为 8.1%。 公司将积极布局车用主动安全及舒适配套的电机系列产品、工业自动化及人形机器人应用端的电机系列产品、智能驾驶主动感知清洗系统、新能源汽车热管理系统，依赖新技术、

	新产品的开发，全面提升公司综合实力，努力把公司营造成为一家技术领先、品质卓越、服务优秀的车用电机技术解决方案的供应商。 问题二：请问新能源车在配置方面为什么会注重消费件和外观件？公司电机产品成本竞争态势如何？ 答：在新能源汽车领域，较多部件所具备的独特外观设计以及新型实用功能，对潜在购车者而言具有强大的吸引力。以隐形门把手、电动尾门等产品为例，随着其在市场上的渗透率不断提升，它们不大容易出现市场需求萎缩的情况。相反，由于其在提升车辆整体吸引力方面的重要作用，市场需求有望持续保持稳定甚至增长。 在电机销售方面，与 2024 年相比，今年上半年电机的销售均价变动幅度不大。这主要是因为当前电机价格已经处于相对较低的水平。行业内一般不会出现恶性价格竞争的情况。这种相对稳定的价格态势，有助于市场的健康发展，保障了电机销售市场的有序运行。 问题三：公司传统清洗业务板块持续承压，在新客户开拓方面有何规划？ 答：公司坚持稳健经营理念，始终将应收账款风险管控置于重要位置，公司从源头把控应收账款风险，在项目及客户选择上，公司秉持谨慎态度，控制长账期业务的整体规模。 公司会持续拓展客户群体，与新兴势力客户维持着稳定且良好的合作关系，进一步挖掘市场潜力、提升业务份额。同时，我们仍会严格实施管控措施，确保公司业务始终沿着稳健、可持续的轨道前行，在激烈的市场竞争中行稳致远。 问题四：请问 ADAS 主动感知清洗系统产能情况？ 答：公司将根据相关定点情况，安排投产进度陆续配置气液混合式清洗系统 25 万套/年的产能，部分产能会投放于泰国生产，具体的产能布局，会根据客户的需求计划进行调整，以
--	---

	实现地域生产布局的优化和市场响应的提速。 问题五：请问关于机器人相关的业务能介绍一下吗？ 答：在机器人业务领域，公司电机开发方面起步相对较晚。公司在有针对性的与部分海外客户开展交流，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。另外，公司今年计划加速国内客户拓展，摸排主流主机厂策略，并参加一些行业展会，展示我们在人形机器人领域取得的阶段性技术成果，期望通过多元化的方式，开拓新市场与新客户，以获得客户的认可与期待。 问题六：请问公司谐波磁场电机可以满足机器人上的电机的一些需求吗？有哪些优势？ 答：公司自主研发的谐波磁场电机技术,具有功率密度高、体积小、材料成本更节约、电磁干扰少、轴电流腐蚀减少、电机寿命提升等优势。上述技术特点将为公司未来的定制化方案提供技术优势。机器人产业目前存在较大机遇，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。 问题七：公司年降压力如何？ 答：整车企业对零部件企业每年都会有年降要求，公司现有合作的客户基本属于行业龙头，与客户的定价体系已成熟稳定，整体年降幅度处于合理正常水平。但汽车行业竞争加剧，整车厂商持续的价格调整策略将对上游供应链形成传导效应，公司将通过不断的技术工艺创新、降本增效、提升内部管理等措施来消化年降影响。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 07 月 01 日