证券代码：603788

证券简称：宁波高发

公告编号：2025-031

宁波高发汽车控制系统股份有限公司
关于2025年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

宁波高发汽车控制系统股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 9 月 2 日上午 9:00-10:00 通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动的方式召开了 2025 年半年度业绩说明会，就投资者关心的问题进行交流。现将本次说明会召开情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

宁波高发 2025 年半年度业绩说明会于 2025 年 9 月 2 日上午 9:00-10:00 通过上海证券交易所上证路演中心以网络互动的方式召开。公司副董事长钱国耀先生、财务总监朱志荣先生、独立董事吴伟明先生、董事会秘书彭丽娜女士参加了本次说明会，与投资者进行了互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司通过上海证券交易所上证路演中心网络平台就投资者提出的问题及本次业绩说明会前以临时公告公开预征集的投资者普遍关心的问题进行了回复，主要问题及回复情况如下：

互动问题 1：请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

公司回复：尊敬的投资者您好，报告期内（2025 年 1-6 月），公司实现营业收入 78,680.32 万元，同比增加 7.83%；营业利润 11,466.55 万元，同比增加 4.56%；净利润为 10,328.51 万元，同比上升 11.63%；归属于上市公司所有者的净利润 10,388.53 万元，同比上升 11.93%。
感谢您的关注！

互动问题 2：公司海外市场拓展与新业务布局如何？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司顺应中国汽车出口潮流，逐步推行“走出去”战略，以期进一步扩大国际市场，将公司产品推广进入更多的国际车厂。公司已建设马来西亚生产基地，完成了厂房租赁并有序推进产线建设和生产前期准备工作，下半年有望投入生产。公司目前正在推进摩洛哥生产基地前期审批等工作。公司产品已进入斯特兰蒂斯、雷诺、宝腾等整车供应商体系。感谢您的关注！

互动问题 3：公司踏板类产品成功进入一汽大众、上汽大众等主流车企体系，且客户群体已覆盖自主、合资及造车新势力车企，在客户资源拓展方面，公司是否有针对特定细分市场（如高端新能源汽车领域）的进一步合作规划，以巩固客户覆盖优势？

公司回复：尊敬的投资者您好，在客户拓展方面，客户群体几乎全面覆盖自主品牌整车厂。公司紧跟市场步伐与客户需求，做到与客户同步研发，采用“以销定产”的生产模式以及“以点扩面”的销售方式，以期实现市场份额的持续提升。感谢您的关注！

预征集问题 1：你好，公司目前的主要业绩增长点有哪些？

公司回复：尊敬的投资者您好，近年来，公司产品档位操纵器进入吉利宝腾、雷诺汽车等整车供应商体系，公司档位操纵系统执行机构已配套万里扬、巨一动力，新进入采埃孚、浮顿动力等供应商体系。公司产品电子加速踏板陆续进入斯特兰蒂斯、雷诺汽车、上汽奥迪、广汽丰田、上汽大众、一汽大众等整车供应商体系。公司拓展产品汽车制动踏板进入上海汽车、奇瑞、赛力斯等客户供应商体系，并实现批量供货。从长期来说，公司将持续保持应有的市场开拓和产品开发力度，立足国内并积极拓展国际市场，保证并争取更大的市场份额。国际方面，公司将顺应中国汽车出口潮流，逐步推行“走出去”战略，以期进一步突破国际市场，将公司产品推广进入更多的国际车厂。感谢您的关注！

预征集问题 2：公司选择马来西亚和摩洛哥作为海外生产基地，请问选择这两个国家作为海外生产基地的主要原因有哪些？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司选择马来西亚和摩洛哥作为海外生产基地主要基于公司全球化布局及客户需求。感谢您的关注！

预征集问题 3：请问耀明医疗气腹机市场推广主要是直营方式还是经销方式？公司对耀明医疗气腹机市场推广投入了哪些资源？

公司回复：尊敬的投资者您好，耀明医疗气腹机市场推广根据不同地域特点采用多样化的销售方式，近年来公司销售团队不断提升，启动了腹腔镜气腹机系统的市场试用，后续将根据其市场反馈情况稳步推进销售。感谢您的关注！

预征集问题 4：请问 2025 年 1-6 月制动踏板销量情况。

公司回复：尊敬的投资者您好，公司产品制动踏板配套上海汽车、奇瑞、赛力斯等客户，实现批量供货，其销量在持续增加。感谢您的关注！

预征集问题 5：请问公司有哪些应对材料价格波动的具体措施？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注。从公司采购的材料来讲，主要包括大宗物料（塑料和钢材）、零配件和电子料件三大类。对于大宗物料，公司一般采取集中采购的模式（包括上游的零配件供应商，公司会一并锁定采购价格），以三个月或者半年的用量进行批量采购，通过提高采购量来增加议价的能力，取得较优的采购价格，公司也会随时评估大宗物料的价格波动情况，为后续的采购定价做准备；对于零配件，鉴于种类繁多，形态各异，一般抓大放小，量大的一年评估两次价格，量小的一般一年评估一次价格，基本以年降的方式为主；对于电子料件，随着国产产品的崛起，目前电子料件的价格是平稳趋降，公司也会定期与供应商进行价格谈判，以控制成本，目前也在不断的引进国产替代品，在保证质量的前提下，降低产品成本，保持公司的产品竞争力。再次感谢您对公司的关注。

预征集问题 6：据公司 2023 年中报“报告期内，公司储备新产品开发初见成效。公司成功开发新能源汽车空调压缩机，目前进入内部测试阶段”。至今已有两年，请介绍新能源汽车空调压缩机目前市场推广情况。谢谢。

公司回复：尊敬的投资者您好，公司产品新能源汽车空调压缩机目前处于客户开拓与个别客户对接过程中，根据客户具体要求予以调整产品阶段，感谢您的关注！

本次业绩说明会的具体内容，投资者可以通过上证路演中心（<https://roadshow.sseinfo.com/>）查看本次业绩说明会的召开情况及主要内容。

感谢各位投资者积极参与本次说明会，公司对长期以来关注、支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢！

特此公告。

宁波高发汽车控制系统股份有限公司董事会

二零二五年九月三日