

广州瑞立科密汽车电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他_____</div>
活动参与 人员	何卫国（广东国健安证券基金）、张智珍（国投证券）、曹盈盈（泽恩投资）、封占起（明博投资）、刘弦（中金资本）、陈曲（德生科技）、冯健饶（麻王投资）、何佑胜（中天汇富基金）、邓绍伟（熙宁投资）、曾永康（恒泰昌控股）、修铭阳（起点投资）、苏培海（华银基金）、吴德有（松山创投）、陈丽芳（全景网）、赖增强（广新基金）、刘剑荣（中大情私募基金）、王二鑫（华福证券）、马杰辉（广东金豆子）、王龙（思德医疗）、夏飞群（中泰证券）、朱琳（疆亘资本）、李恒（汇垠澳丰）、胡明杰（汇川投资）、宋明（尚颀资本）、黄佩雨（华福证券）、林洽宇（个人投资者）
时间	2025 年 12 月 16 日 10:00-12:00
地点	公司会议室
形式	现场交流
上市公司 接待人员	<div><div>·</div>副总经理、董事会秘书、财务负责人 沈诗白女士</div> <div><div>·</div>证券事务代表 周文涛先生</div>
投资者关系 活动主要内 容介绍	<div>一、公司基本情况介绍</div> <div>公司副总经理、董事会秘书、财务负责人沈诗白女士简要介绍</div>

	<p>了公司基本情况、业务布局等。</p> <p>二、主要问题交流情况</p> <p>1、公司是国内商用车主动安全系统的龙头企业，请介绍下公司主要的产品有哪些，及在商用车、乘用车、摩托车的布局情况如何？</p> <p>公司的市场前景及业务增长性，以及其技术护城河如何？</p> <p>答：公司的气压电控制动系统（气压 ABS/ESC/EBS 等）、电控空气悬架系统（ECAS）和智能驾驶产品（AEBS）三个系列产品以及液电控制动系统的部分产品均应用于商用车市场。2024 年度，公司气压电控制动系统产品实现收入 89,010.07 万元，占公司主动安全系统业务的比重为 55.63%，是公司主动安全系统业务的主要组成部分。</p> <p>公司主要应用于乘用车市场的液电控制动系统产品 2024 年度实现收入金额为 14,927.70 万元，占主动安全系统业务的比重 9.33%。</p> <p>另外，公司也积极扩展下游应用领域，目前部分液电控制动系统产品也应用于摩托车市场。</p> <p>公司的市场前景及业务增长性主要来自于：</p> <p>1）新能源与智能驾驶在商用车领域的渗透率不断提升，推动了下游需求向功能更丰富、价值量更高的主动安全制动系统的迁移；</p> <p>2）ESC、EBS、AEBS 在更多商用车车型上的强制安装政策，加速了高价值主动安全制动产品的市场普及与渗透；</p> <p>3）摩托车及两轮电动车市场同样受益于强制安装政策，以及下游消费者对安全需求的日益提升。</p> <p>2、请介绍下公司在商用车主动安全制动领域保持龙头地位的核心技术壁垒及竞争优势？</p> <p>答：</p>
--	--

	<p>一、技术优势</p> <p>1) 软件算法与场景数据优势：公司深耕商用车气压制动领域二十余年，积累了丰富的真实路况数据，覆盖多种载重、路况及复杂行驶场景。公司自主研发的电子控制单元（ECU）控制器形成了成熟的软件算法体系，可动态调整制动力控制策略，实现精准的制动控制力输出，这一技术积淀是新进入者短期难以复制的。</p> <p>2) 新能源场景适配能力：公司线控制动产品（如气压 EBS）具备能量回收功能，契合商用车新能源化趋势，已实现批量应用。该技术不仅响应快、制动距离短，还能通过与新能源商用车动力系统协同，提升能源利用效率。</p> <p>3) 技术优势：公司参与的“车用高性能制动系统关键技术及产业化”项目荣获国家科学技术进步二等奖。同时，公司是国内少数具备 ABS、ESC、EBS 等产品正向开发能力的企业，截至 2024 年末，公司主导或参与 9 项国家及行业标准制定，拥有 459 项授权专利（含 58 项发明专利）。</p> <p>4) 核心部件自研自产，性价比与供应链可控：公司实现了电子控制单元（ECU）、执行器、传感器等气压制动核心部件的全链条自主开发与生产。该等垂直一体化模式一方面减少了对外采购依赖，保障供应链稳定性；另一方面通过整合研发、生产环节，优化成本结构，相比依赖外部采购核心部件的竞争对手，能够提供更具性价比的产品，同时便于快速推进技术迭代与产品优化。</p> <p>二、客户壁垒</p> <p>1) 主机厂准入壁垒高：气压制动系统作为商用车核心安全零部件，主机厂对供应商的技术实力、产品可靠性、质量体系有严格审核标准，认证周期长、流程复杂。公司已进入一汽解放、中国重汽、东风集团、北汽福田等国内主流商用车企供应链，且合作关系稳定，一旦进入体系后，主机厂为保障整车安全与生产连续性，替换供应商的成本极高。</p> <p>2) 本地快速响应能力：依托国内生产与服务布局，公司能快速响应客户的定制化需求、技术问题及售后支持，具备更高效的沟</p>
--	--

通与适配效率。同时，公司连续多年获得主要战略客户颁发的“优秀供应商”等荣誉，客户粘性持续强化。

3、公司气压电控制系统行业绝对龙头地位，请说明气压和液压各自技术壁垒及各自客户群。

答：公司的气压制动系统和液压制动系统主要的技术壁垒如下：

1) 气压制动系统：以压缩空气作为制动介质，制动力大，零部件众多、制动管路长、安装所需空间大，主要应用于吨位较重的商用车；商用车具有质心高，转弯车辆稳定性差，车辆空载/满载状态下整车质量差异较大等特点，对气压电控制动系统的控制器控制策略的复杂性、灵活性和适应性提出了更高的要求。在新能源商用车领域，除需满足一般技术要求外，还需满足能量回收控制指标等技术要求，新能源商用车多场景能量回馈制动串联式解耦控制的技术难度较高。目前公司的气压制动系统的客户主要以中重型商用车为主，代表客户包括一汽解放、中国重汽、东风集团、北汽福田、陕汽集团、吉利新能源、三一重工及徐工集团。

2) 液压制动系统：以特制的油液作为制动介质，将制动踏板力转换为油液的压力，并通过管路传至制动器产生制动力矩，具有结构简单、制动滞后时间短、体积小、操作舒适的特点。液压电控制动系统主要应用于乘用车、轻型商用车等车型，该类车型对制动稳定性、NVH 表现和平顺性等影响驾乘体验的指标要求较高。轻型商用车客户以主流的商用车主机厂为主，乘用车客户包括零跑汽车、奇瑞新能源等新能源乘用车客户。

4、公司的外购原材料包括 PCB，芯片分立器，电机电线，漆包铜线，铝锭等材料，请问如何控制该等原材料的采购成本？

答：针对 PCB、芯片分立器件、电机电线等多类物料，公司采取多元化供应链管理、动态成本管控等措施，实现采购降本与供

应链稳定的双重目标：

1) 构建多供应商竞争体系，强化供应链韧性。公司对各类物料均推行多品牌/多供应商同时供货模式，结合供应商合作业绩动态开展引入与淘汰机制，通过供应商间的充分竞争形成价格约束；针对核心物料(如汽车芯片)额外开发备选供应商及国产替代方案，在降低供应风险的同时，进一步拓宽议价空间。

2) 常态化推进商务与技术降本，持续挤压成本空间。公司每年针对各类物料系统性实施商务谈判与技术降本工作，通过优化采购方案、推动工艺改进等方式，持续降低采购成本。

5、请介绍公司的研发投入，研发体系和人才储备情况？

答：公司高度重视研发人才储备，研发投入常年保持高位，2024 年研发费用为 1.16 亿元。截至 2024 年末，研发团队达 384 人为技术研发提供了坚实的人才支撑。

在产学研方面，公司与清华大学、华南理工大学等高校及科研机构深度合作，开展科研项目联合攻关。近期瑞立科密参与的项目“新一代电动汽车底盘关键技术及应用”获得中国汽车工程学会科技进步特等奖。

此外，IPO 募资中明确有研发中心建设相关投入，计划引进行业人才，聚焦线控制动、EMB 等前沿技术领域，提前布局对应专项人才的招聘与培育，为公司技术迭代储备前瞻性人才。

6、公司经营现金流很充裕，并购方向会是哪些方面？

答：公司会持续深耕及关注底盘域控核心零部件及产品领域以及新兴战略应用领域。未来若有相关计划且相关事项达到信息披露标准，公司将严格依照法律法规及监管要求，及时履行信息披露义务。

7、公司 2025 年三季度营业收入、净利润分别同比增长，业绩经营稳定成长，每股净资产比较高，但二级市场表现平平，公司将采取

	<p>哪些维稳举措以提振二级投资者信心？</p> <p>答：当前二级市场表现受宏观经济环境、行业周期波动、市场资金偏好等多重因素综合影响。公司将始终坚持以主业增长为根基的发展战略，一方面持续加大核心业务的研发投入与技术迭代，优化生产运营效率，巩固现有市场份额与盈利能力，以实现业绩的稳定性和可持续性；另一方面，公司将密切关注并积极探索低空经济等下游新兴战略领域的潜在机会，结合自身资源禀赋与技术积累，审慎评估布局可行性，力争培育新的业绩增长点，为公司长期发展注入动力。在夯实主业的基础上，公司将以合规为前提，择机运用市场化工具，并通过透明有效的沟通让二级市场理解公司的投资价值。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>公司参与交流人员与投资者进行了交流与沟通，严格按照有关制度规定，未出现涉及应披露重大信息等情况。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）</p>	<p>无</p>