

## 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

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年4月29日(周三) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、 副董事长、总经理黄万义 2、 独立董事王成方 3、 副总经理、董事会秘书、财务负责人沈诗白
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、客户集中度较高的背景下，公司在客户结构多元化与新客户拓展上有何举措？</b></p> <p>在商用车下游市场本身集中度较高的行业背景下，公司客户呈现一定程度的集中特征。针对这一情况，公司持续推动客户结构优化与新客户拓展：在巩固与头部主机厂深度合作的基础上，不断拓展行业内增量客户资源；同时积极向乘用车、两轮车等领域延伸布局，加快培育无人矿卡、无人物流车等新兴应用场景的服务能力；此外，稳步推进出海战略，积极拓展海外市场，持续优化客户结构，以有效降低对单一市场或客户的依赖风险。</p> <p><b>2、公司在 ABS/EBS/ESC 等核心产品上的技术壁垒与竞品相</b></p>

### 比主要体现在哪些方面？

一是具备完整的正向开发能力，核心技术积淀深厚，研发创新能力获多方权威认可。

二是建立了自主生产核心零配件的体系，涵盖 ECU、执行器、传感器等高附加值、高精度要求的关键部件，既保障了产品质量的稳定性，也实现了生产成本的自主可控。

三是构建了多层次、全方位的质量管理体系，质量控制能力突出，具备承接大型整车厂大批量订单的能力。

四是形成了完善的营销网络与一体化服务体系，能够高效响应整车厂在产品研发标定、售后及技术支持等方面的个性化与定制化需求，具备显著的快速响应优势，客户服务效率与客户粘性持续提升。

在此基础上，公司依托持续的研发投入、深厚的行业积淀以及完善的生产与管理体系，在研发技术、品牌客户、生产成本控制、质量保障与服务响应等方面形成了系统性的竞争优势，为持续稳定发展奠定了坚实基础。

### 3、公司在线控制动、域控制器等前沿技术上的布局进展与中长期目标如何？

公司在线控制动、域控制器等前沿技术领域取得积极进展，其中线控制动产品 EBS 已实现批量出货，新能源汽车智能线控底盘域控制系统及其关键部件研发已进入样件装车测试阶段。中长期发展目标方面，公司将以线控制动技术为基础，进一步集成悬架、转向等核心执行系统能力，构建覆盖制动、悬架、转向一体化融合的智能线控底盘技术体系，深度服务高阶智能驾驶发展需求；同时加速提供高性能、高性价比的智能底盘域产品；此外，公司也将积极推进并加快 EMB 产品的产业化进程。

### 4、2025 年度分红比例较高，公司在股东回报与长期发展投入之间如何平衡？

感谢您的提问。公司在平衡股东回报与长期发展投入方面，始终坚持统筹兼顾的原则。2025 年度的利润分配方案，充分考

虑了对投资者的合理回报,也为公司持续发展留足了必要的研发投入与资本开支。未来,公司也将继续根据经营业绩、现金流状况及战略发展需要,合理安排分红与再投资的比例,努力实现股东短期回报与公司长期价值的动态平衡。

**5、应收账款增长较快,公司在信用政策、回款管理与风险控制方面的措施是什么?**

针对应收账款增长较快,公司主要采取事前、事中、事后全流程管控措施。包括 1) 建立客户信用分级管理制度,根据资信状况动态调整账期和额度,从源头控制风险; 2) 建立应收账款台账,对每一笔款项进行全程跟踪,及时掌握回款进度,并做好内控流程; 3) 对可能存在逾期风险的款项加强催收,结合台账动态调整后续信用政策,形成闭环管理,控制风险。

**6、报告期内产品结构持续优化,高端产品占比提升的驱动因素与持续性如何?**

感谢您的提问。报告期内公司高端产品占比提升的驱动因素主要包括:新能源汽车渗透率持续提升、商用车安全法规不断升级、智能驾驶场景日益丰富等。

未来,公司将通过持续的研发投入,加快产品迭代升级,不断优化产品结构,积极匹配下游客户对智能化、集成化、高安全性的需求,以把握市场发展机遇,推动业务可持续发展。

**7、黄董你好,鉴于股票每天交易不活跃,公司能否制定股票回购计划,提振市场信心,谢谢。**

感谢您的关注与建议。公司高度重视投资者利益及市值管理工作,将持续聚焦主营业务发展,努力提升经营业绩。关于股票回购等具体事项,如有相关计划将严格按照法律法规及时履行信息披露义务,请以公司后续公告为准。

**8、面对行业价格竞争与国际厂商挤压,公司维持毛利率稳定的核心抓手是什么?**

感谢您的提问。公司维持毛利率稳定的核心在于:紧贴下游需求持续推动技术升级与产品结构优化,同时依托供应链垂直整

合实现关键零部件自主可控，并结合智能制造与精益生产提升运营效率，坚持技术驱动与成本管控并重。

**9、黄董你好，公司作为机动车安全系统零部件生产主要企业，上市股票定价是不是太高了，造成股票上市基本没有涨，在就是刚上市没有几天，就发行股票收购子公司股权，定价 46 元，发行价偏高，请正面说明以上问题，谢谢。**

感谢您的关注和宝贵的意见！公司股票发行价格是严格按照相关法律法规的要求，通过向符合条件的专业机构投资者询价等方式确定的，是市场化定价的结果。二级市场股价受宏观经济、市场情绪、行业走势、投资者预期等多种因素影响。公司管理层始终将精力聚焦于主营业务发展，努力提升经营业绩，为股东创造长期价值。关于发行股份收购子公司股权一事，相关定价严格遵循法规要求，并履行了资产评估、审计及内外部审批等必要程序，具体细节请参见公司已披露的公告，感谢您的理解与支持！

**10、2025 年研发投入主要投向哪些技术方向？未来 1-2 年的产业化节奏如何？**

感谢您的关注！

2025 年，瑞立科密的研发投入主要投向以下技术方向：商用车电子机械制动系统、精致版 EBS 系统、集成式轻型摩托车液电控制动系统、ECAS 控制器国产化研究与应用，以及新能源汽车智能线控底盘域控制系统及其关键部件研发。

未来 1-2 年，公司将结合市场需求、技术成熟度及验证进展，有序推进上述研发成果的产业化落地。各项目的具体量产时间取决于产品测试验证、客户导入及产线建设等关键节点的完成情况，公司将根据实际进展适时披露相关安排。

**11、上市后资金实力增强，2026 年在产能建设、技术升级方面有哪些重点规划？**

感谢您的关注！

在产能建设方面，公司将依据市场需求与产能落地节奏，有序推进扩产。通过购置先进设备、引入自动化产线及专业技术人

员，提升气压/液电控制动系统、ECAS 系统及其他主动安全零部件的供给能力。

在技术升级方面，一是推动电子机械制动（EMB）落地应用；二是以线控制动为基础，集成悬架、转向，构建制动-悬架-转向一体化的智能线控底盘；三是与新能源车企深度互动，加快 ADAS 迭代升级，提升系统性能与场景适应能力。

**12、公司 26 年 2 季度是否会有部分高毛利产品因为政策原因提前放量？**

随着商用车安全法规的稳步推进，主机厂可能会结合自身生产计划及法规实施节点，提前进行相关产品的备货安排，预计可能对公司阶段性订单产生一定的积极影响。但订单的实际转换节奏及对应的业绩表现仍存在不确定性，敬请投资者以公司后续披露的定期报告及相关公告为准。

**13、公司四季度单季度不算资产减值和信用减值的话，单季度利润新高且高于往期不少，请问是什么原因？这么高的利润后期可持续吗？**

感谢您的关注。

公司 2025 年第四季度在不考虑资产减值和信用减值的情况下，单季度利润表现主要得益于产品结构持续优化（如高价值量电控制动产品逐步放量）、新业务场景（乘用车、两轮车、海外）贡献增量以及费用管控见效。

关于可持续性，随着商用车安全法规稳步落地、公司在两轮车等新业务领域的持续拓展，上述积极因素有望为后续经营提供支撑。但具体利润表现仍受宏观环境、行业竞争、原材料价格等多重因素影响，请以公司后续公告为准。

**14、公司乘用车板块和出海板块目前有什么新的业务进展吗？包括像 emb 等产品**

在乘用车板块和出海业务方面，公司将持续推动乘用车及出海业务的客户导入与市场拓展。产品技术方面，作为国内电控制动领域的龙头企业，公司需在新一代电子机械制动（EMB）技术

领域保持领先。公司关于 EMB 的相关研发已完成冬季试验验证，正积极推进小批量生产准备工作，并加快 EMB 等前沿产品的产业化进程。

#### **15、乘用车、新能源商用车及智能驾驶场景对公司带来哪些新机遇？拓展策略是什么？**

国内乘用车市场，尤其是新能源汽车的快速增长，为主动安全制动系统提供了稳定的配套需求。新能源商用车及智能驾驶场景则带来多元化增量机遇，例如中重卡新能源化趋势显著，搭载能量回收功能的线控制动产品成为核心配套，拉动高阶电控系统需求增长；矿山、港口等封闭场景加速智能驾驶落地，对制动精准控制要求提升，推动线控制动等智能化产品配套规模扩大。

公司的拓展策略：一是巩固商用车气压电控龙头地位，把握 ESC、EBS、AEBS 在更多车型的强装政策带来的市场扩容机遇；二是加快液压制动系统在乘用车及两轮车领域的渗透；三是积极拓展在无人矿卡、无人物流车、低空经济等新兴场景的布局；四是依托现有海外客户资源，针对海外市场需求特点开展产品的适应性开发与本地化优化，加快海外业务拓展。

#### **16、作为商用车主动安全系统龙头，公司如何看待 2026 年行业景气度与政策环境变化？**

当前商用车产业正加速转型升级，叠加政策、新能源、智能化三重驱动因素，有望共同推动商用车主动安全产品领域迎来扩容机遇。新能源商用车渗透率快速提升，尤其中重型卡车新能源化趋势显著，搭载能量回收功能的线控制动产品成为核心配套，拉动高阶气压电控系统需求增长；智能驾驶在矿山、港口等封闭低速场景加速落地，对制动系统的精准控制要求提升，推动 EBS、EPB、AEBS 等智能化产品配套规模扩大。与此同时，相关法规持续落地，2025 年 4 月交通运输部发布新规，明确要求相关车型按类别加装 ABS、ESC、EBS 及 AEBS 等核心电控制动与主动安全系统，政策刚性驱动下，价值量更高的电控制动产品渗透率快速提升，同时促使单车配套的主动安全产品品类更为丰富。

**17、有无外延并购或战略合作计划，以补强技术、拓展区域或完善产业链？**

未来，公司将围绕智能线控底盘领域持续完善产业链布局，并依据自身市场策略，积极寻求与行业内优秀企业的合作契机。公司将审慎研究符合长期战略的各类合作模式，重点聚焦产业链协同、技术互补及市场拓展等方向。后续如有实质性进展，公司将严格按照监管规定，及时履行信息披露义务。

**18、领导，您好！我来自四川大决策请问，在气压电控制动系统市场，公司的市场份额约为多少？主要竞争对手（国内外）是谁？EBS 强装后，公司的市场份额是否有望进一步提升？**

在气压电控制动系统领域，瑞立科密市场份额处于相对领先地位。公司在国内外的竞争对手主要包括采埃孚、克诺尔、万安科技等国内外企业。

公司在电控制动领域持续深耕，EBS 产品具备响应速度快、制动力分配精准等特点，能够有效提升车辆的制动安全性与稳定性。随着商用车安全技术法规的落地推进，EBS 正逐步成为牵引车辆等车型的标配装置，这将为具备技术积淀的企业带来更广阔的应用空间。公司将依托现有技术优势，持续深化产品迭代与市场拓展。

**19、业绩不错，股票为什么不涨？**

公司股价表现受宏观环境波动、行业阶段性调整及市场情绪等多重因素综合影响，公司主营业务的基本面保持稳定，公司管理层将持续聚焦主业，提升公司核心竞争力，力争以更好的业绩回报投资者。

**20、请问截止 2026 年 4 月 28 日公司最新股东人数多少？**

感谢您的关注。根据信息披露公平原则，公司仅在定期报告中披露对应时点的股东人数。除季度末外，其他时间点的股东人数不属于法定披露范畴，公司亦不通过互动平台单独披露，以确保所有投资者平等获取信息。感谢理解。

**21、请问截止 26 年 1 季度，公司产品已经取得哪些乘用车**

	<b>客户的订单？</b> 公司在乘用车领域业务开展有序，相关数据请以我们定期报告的披露为准。
附件清单(如有)	
日期	2026-04-29 17:01:26