

证券代码：603305

证券简称：旭升集团

公告编号：2026-041

## 宁波旭升集团股份有限公司 关于 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会 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。

宁波旭升集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年5月20日15:00-16:00在证券日报网路演平台（<http://www.zqrb.cn/huiyi/lyhd/index.html>）以“视频录播和文字网络互动”方式召开了“公司2025年度暨2026年第一季度业绩说明会”。关于本次说明会的召开事项，公司已于2026年5月12日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）及指定信息披露媒体披露了《旭升集团关于召开2025年度暨2026年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2026-038）。现将业绩说明会召开情况公告如下：

### 一、说明会召开情况

2026年5月20日，公司总经理徐旭东先生、副总经理兼财务总监段辉泉先生、董事会秘书罗亚华女士、独立董事彭力明先生及董事会办公室有关人员出席了本次网上业绩说明会，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关注的问题进行了回复。

### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会上提出的问题（含预征集问题）给予了回答，主要问题及回答整理如下：

**Q1: 今年以来美国关税及人民币汇率上升，对公司外贸出口业务的影响有哪些，希望说说公司墨西哥等国外基地发展情况**

**回复:** 尊敬的投资者，您好。截至目前，本次关税政策对公司未产生实质性影响。当前公司订单排产稳定，整体业务平稳有序，墨西哥基地已于2025年中旬投产，处于产能爬坡阶段。公司将密切关注关税动态，与客户保持良好沟通，有效保障客户合作稳定性与业务连续性，后续将根据国际政治经济局势的变化和

客户的节奏做相应产能的调配，公司具备应对关税不确定性的战略韧性与执行能力。感谢您的关注！

**Q2: 2025 年公司营收微增、归母净利润下滑，汇兑损失、下游客户销量波动、储能业务低毛利三者的影响权重分别是多少？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！2025 年公司实现营业收入 44.50 亿元，同比增长 0.93%，整体收入保持稳定；实现归母净利润 3.65 亿元，同比下降 12.28%。利润端有所下滑，主要是受期间费用增长影响，其中管理费用、财务费用、研发费用等较上年有所增加，对当期利润形成一定影响。

从经营层面看，2025 年公司毛利率小幅修复至 20.34%，客户结构和产品结构持续优化，储能业务增长较快，汽车主业仍保持基本盘支撑。储能方面，2025 年储能类产品收入 5.69 亿元，同比增长 96.47%，毛利率 40.28%，收入规模和盈利能力都有明显提升。

关于汇率波动、客户销量及项目节奏、不同业务结构变化等因素对利润影响的具体权重，公司未进行单项拆分披露。相关经营表现会受到客户排产、项目进度、车型销量、市场需求、产品结构、原材料价格、汇率波动及费用投入等多重因素影响。后续公司会继续围绕费用管控、产品结构优化、客户结构优化、海外产能爬坡和精益运营等方面开展工作，持续提升经营质量和盈利能力。

感谢您的关注！

**Q3: 公司完成混改工作以后，新大股东有哪些新的发展规划？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！控股股东为世界 500 强，将进一步联动内外产业资源优势推动产业强链、延链、补链、扩链。未来，控股股东将以自身的产业平台及国资国企优势，在资源、市场、资本、技术等多方面为公司赋能，助推公司进一步提升核心技术攻关及产业化等综合发展能力，致力于将公司打造成为全球轻量化领域的领航者。感谢您的关注！

**Q4: 公司同时推进墨西哥、泰国海外基地建设、北美 78 亿元长周期订单落地，叠加储能等新赛道投入，资本开支压力显著加大。请问将如何搭建适配全球**

## **化布局与多赛道扩张的财务资源配置与投融资体系？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司后续资本开支会根据客户项目、海外产能爬坡和新业务布局节奏有序推进，随着墨西哥基地进入产能爬坡阶段、泰国基地按公司整体规划推进建设和导入准备，审慎安排资金投入，提升资金使用效率。感谢您的关注！

## **Q5：旭升集团 2025 年业绩下滑，如何面对行业内卷和股价压力？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！

新能源汽车行业竞争加剧确实会对产业链企业带来一定压力，但公司业绩变化并非单一因素导致。2025 年公司实现营业收入 44.50 亿元，同比增长 0.93%，整体收入保持稳定。2026 年一季度，公司实现营业收入 12.19 亿元，同比增长 16.45%；归母净利润 1.25 亿元，同比增长 30.87%；扣非归母净利润 1.14 亿元，同比增长 39.94%，营收和利润均实现双位数增长。公司将继续围绕新能源汽车轻量化主业、储能业务拓展、海外基地爬坡和降本增效等重点工作推进经营目标落地，持续提升经营质量和盈利能力。

二级市场股价受宏观环境、行业周期、市场情绪、资金偏好等多种因素影响，公司无法对股价走势作出判断或承诺。公司管理层将继续专注主业经营和长期价值创造，努力以稳健经营和持续发展回报广大投资者。敬请投资者结合自身风险承受能力，理性投资，注意市场风险。

感谢您的关注！

**Q6：请公司独立董事介绍合规管理工作，公司如何防范内控风险，从而有效防控风险，提高投资者回报。**

**回复：**尊敬的投资者，您好！作为独立董事，我坚决维护全体股东尤其是中小股东合法利益，督促公司抓实合规管理、健全内控体系，全方位筑牢经营发展风险防线。日常履职中持续督导公司严格落实各项监管规定，完善合规管控制度与内部治理流程，紧盯资金管理、信息披露、关联交易、重大经营决策等关键环节，督促管理层健全风险排查与内控自查机制，从源头防范各类运营及管理风险。同时积极推动公司合规稳健经营，引导企业聚焦主业稳健发展，不断优化经营管

理模式、提升经营效益与治理水平，以常态化风险防控夯实长远发展根基，全力保障公司平稳健康运营，切实以规范治理与稳健发展持续提升公司内在价值，力争为广大投资者带来稳定良好的投资回报。感谢您的关注！

**Q7: 针对铝价波动、行业价格战，公司的客户集中度较高，有什么应对方案吗**

**回复：**尊敬的投资者，您好！

铝价波动、行业价格竞争以及客户集中度问题，都是公司持续关注和管理重点。铝锭是公司主要原材料之一，铝价波动短期内会对成本和毛利率产生一定影响。公司目前主要通过铝基价联动、价格传导、集中采购、战略供应商合作以及内部降本等方式平滑原材料价格波动影响。整体来看，公司与部分客户建立了原材料价格补偿或传导机制，有助于降低铝价波动对公司盈利能力的影响。

面对新能源汽车行业价格竞争，公司应对的核心不是单纯拼价格，而是通过客户结构优化、产品结构升级、工艺改善和内部降本来提升抗压能力。公司会继续围绕轻量化主业做深产品和客户，同时推进良率提升、自动化和精益制造，尽量对冲行业价格压力。

客户集中度方面，汽车零部件行业服务头部客户，客户集中度相对较高是比较常见的情况。2025年，公司前五大客户销售额占年度销售总额56.75%。公司现在做的是客户结构和业务结构的多元化：汽车客户方面，公司覆盖国内外头部主机厂、Tier 1和电池客户；业务方面，除了汽车主业，也在拓展储能和其他新兴业务；区域方面，也在推进国内、墨西哥、泰国基地协同。整体目标是降低单一客户或单一市场波动对公司经营的影响。

感谢您的关注！

**Q8: 公司新材料与新技术研发持续突破，轻量化技术体系不断完善，具体体现在哪些方面呢？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！

公司长期围绕新能源汽车轻量化主业开展技术和产品开发，已形成以铝合金、镁合金材料应用为基础，涵盖压铸、锻造、挤压、精密加工等工艺能力的轻量化

技术体系。

在铝合金方面，公司依托既有的铝合金成型、材料研究、模具设计、精密加工和质量控制能力，持续推进新能源汽车、储能等领域产品开发。储能业务中，公司主要围绕储能电池外壳、散热模块外壳、结构支架等产品开展，相关产品对结构强度、散热效率、密封性、防腐能力和批量一致性要求较高，与公司原有技术能力较为匹配。

在镁合金方面，公司持续关注其在新能源汽车和具身智能领域的应用。镁合金相比铝合金具有更好的减重潜力，适合对轻量化要求更高的场景。技术路径上，公司重点关注镁合金半固态注射成型技术，并围绕电驱系统壳体、具身智能结构件等产品开展研发和客户验证。

未来，公司将继续根据客户需求和产业趋势推进相关技术和产品储备，持续提升轻量化产品开发和制造能力。

感谢您的关注！

**Q9: 在严控资产负债率、优化现金流、提升资金使用效率的前提下，如何平衡海外产能建设、新业务研发投入与股东回报，破解新能源行业周期波动、客户集中带来的盈利与现金流不确定性？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！平衡海外业务发展的关键在于“统筹”与“精细”。通过资产负债的全流程联动管理，确保每一分海外投入都有相应的资本支撑与现金流匹配；通过严格的风险销售定价与资本约束，守住资产负债率的底线；通过动态的对冲与预警机制，化解外部环境的不确定性。在严控风险的前提下，实现海外业务的可持续高质量增长！感谢您的关注！

**Q10: 公司在实现绿色发展规划和零碳经济工作的成绩具体有哪些？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司高度重视 ESG 管理和绿色低碳发展工作，并将持续把绿色发展理念融入公司治理和日常经营管理中。根据公司 2026 年相关工作计划，公司将进一步完善 ESG 治理体系，推动 ESG 理念与公司经营管理更好融合，持续提升公司可持续发展能力。后续，公司将围绕环境、社会及治理相关目标，进一步完善 ESG 相关工作机制和信息披露机制，提升公司透明度和

利益相关方信任，助力公司绿色发展、合规经营和长期稳健发展。感谢您的关注！

**Q11：储能业务一季度延续高增长吗，什么时候能真正成为第二大利润支柱？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司自2022年开始布局储能领域，截至2025年储能类产品收入5.69亿元，同比增长96.47%，占主营业务比例已提升至12.96%，已成为公司重要的第二增长曲线。公司主要产品为储能电池外壳、散热模块外壳、结构支架等。该业务和公司原有的铝合金材料、压铸、模具、精密加工和质量控制能力比较匹配。后续能否继续快速增长，取决于客户项目推进、海外市场需求和产能释放节奏，公司会继续围绕储能业务拓展、海外基地爬坡和降本增效等重点工作推进经营目标落地。感谢您的关注！

### 三、风险提示

本次业绩说明会如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。

### 四、其他事项

关于公司2025年度暨2026年第一季度业绩说明会的详细情况，投资者可以通过证券日报网路演平台（<http://www.zqrb.cn/huiyi/lyhd/index.html>）查看本次说明会的召开情况及主要内容。

特此公告。

宁波旭升集团股份有限公司董事会

2026年5月21日