

证券代码：603303

证券简称：得邦照明

公告编号：2026-022

## 横店集团得邦照明股份有限公司

### 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。

横店集团得邦照明股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 5 月 29 日上午 9:00-10:00，以网络互动的方式在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）召开了 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会，现就有关情况公告如下：

#### 一、本次说明会召开情况

关于本次说明会的召开事项，公司已于 2026 年 5 月 22 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《横店集团得邦照明股份有限公司关于召开 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2026-020）。

2026 年 5 月 29 日上午 9:00-10:00，公司在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）召开 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会，公司董事长倪强先生、独立董事陶志军先生、总经理黄光华先生、董事会秘书陈仕勇先生、财务总监潘锋先生出席本次说明会，与投资者进行了互动交流和沟通，并就投资者普遍关注的问题进行了回复。

#### 二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

1、公司海外产能和国内产能的分配情况？去年美国关税对公司的影响在今

## **年是否基本消除？海外产能的产能利用率如何？**

答：尊敬的投资者，您好！应对复杂多变的外部环境，公司已通过布局越南、印尼等海外生产基地，实现兼顾“效率+安全”的“国内+海外”产品供应能力。与此同时，公司坚持“产品供给+客户服务”双核驱动，持续构建和优化海外“本土化”客户服务能力，以提升客户满意度。长期看，复杂的外部环境将助推行业集中度提升，拥有全球布局能力的公司有望受益。感谢您的关注。

## **2、公司 BMS 电池管理系统业务的进展和定点情况？**

答：尊敬的投资者，您好！公司 BMS 定点项目已量产并逐步放量，整体业务进展平稳。感谢您的关注。

## **3、公司通用照明行业整合的进展如何？是否有订单转移到头部公司的情况？公司的市场份额 2026 年以来是否有提升？**

答：尊敬的投资者，您好！通用照明行业整体进入成熟阶段，呈现“存量博弈”的特征。面临海内外市场需求疲软、贸易政策不确定性以及原材料和物流成本上升等多重外部压力，这些因素共同加剧了行业竞争并将逐步推动集中度提升。公司作为行业龙头企业，对内将积极推动“信息化、数字化和智能化”水平以提升整体运营效率，对外将持续布局国际化，提升客户满意度和海外产品供给能力。与此同时，伴随着“智能和 AI 以及跨行业技术”的逐步成熟，通用照明行业也在孕育着全新的增长机遇，公司将借势构建为用户创造全新价值的系统场景方案解决能力，以实现通用照明业务的深化和拓展。感谢您的关注。

## **4、车载业务后续的发展方向？对应的在人员、资本开支投入的规划和强度？**

答：尊敬的投资者，您好！根据公司战略规划，在车载业务方面，以做专“车用照明”为引擎，并积极拓展车载多品类控制器，以打造强劲的第二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等，将根据后续实际业务和可持续发展的需要进行积极配置。感谢您的关注。

## **5、公司是否有做汇率的套期保值？人民币升值对盈利能力的后续影响？**

答：尊敬的投资者，您好！汇率波动是公司面临的主要风险之一，2025 年因美元贬值，公司汇兑损失有所增加。为管理此类风险，公司已建立外汇风险管理机制，并基于实际业务需要开展外汇衍生品交易业务，以锁定成本、规避风险，绝不进行投机交易，从而保障经营业绩的稳定性。感谢您的关注。

## 6、在原材料上涨背景下公司如何应对成本端的压力

答：尊敬的投资者，您好！原材料价格持续大幅度上涨是整个行业都需要面对的课题。公司正在积极采取多维度策略以应对挑战。首先是加速优化产品结构，提升中高端及高附加值产品的销售占比；其次是根据不同市场、不同渠道的特征，积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时，公司也将积极推动各项改善和提升举措，内部提质增效。感谢您的关注。

## 7、2025年公司车载业务均价下滑的原因是产品结构变化还是客户定价策略调整或其他原因？车载业务实现毛利率提升的主要驱动因素是什么？

答：尊敬的投资者，您好！2025年，公司车载业务均价下滑的原因主要是产品结构的变化，车载业务毛利率的改善主要得益于已有量产项目规模效应显现、高附加值产品贡献增加和内部运营效率提升。随着未来产能充分利用和更多项目进入全面量产，车载业务的盈利能力有望得到进一步释放。感谢您的关注。

## 8、报告期内公司车载业务的重点项目的进展情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！2025年车载业务实现营业收入约6.72亿元，同比增长12.69%，再创新高。包括研发、制造、供应链等各方面能力也不断提升。全年获得新增定点项目合计15亿元人民币左右，客户涵盖松下、万向、零跑等知名零部件企业及主机厂，终端品牌覆盖众多国内外主流车企。感谢您的关注。

## 9、公司未来分红规划如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司2025年度拟向全体股东每10股派发现金红利3.10元（含税）。上市以来，公司一直注重以高分红回报投资者。未来的利润分配方案（包括现金分红、股份回购等）将综合考虑公司盈利状况、现金流水平、未来投资计划及可持续发展需要，由董事会和股东会审议决定。感谢您的关注。

## 10、车载控制器业务的在手定点规模有多少？2026年的发展规划如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司已经通过Toyota、BMW、Audi、奇瑞、零跑、马瑞利、海拉、延锋等OEM和Tier1工厂审核；并作为Tier1，获得了奇瑞和零跑等主机厂控制器项目。

未来，在车载控制器赛道，公司一方面聚焦LDM、BMS等现有核心产品，推动新定点项目量产，并积极拓展优质主机厂和TIER1客户。另一方面，公司计划复用现有业务渠道，借势“国产替代”和“产品平台化”，积极拓展多品类控制器业务。感谢您的关注。

**11、2025 年公司车载业务新增 15 亿定点项目，主要来自哪些客户和哪些产品类型？新定点的后续转化节奏预计如何？**

答：尊敬的投资者，您好！2025 年新增的 15 亿元定点项目，产品主要涵盖车灯控制器、车灯部件及总成产品，是公司未来 1-3 年业绩增长的重要储备。公司将按计划稳步推动其量产进程。感谢您的关注。

**12、通用照明业务 2026 年以来行业竞争是否有缓解？公司的订单情况如何？**

答：尊敬的投资者，您好！通用照明行业整体进入成熟阶段，呈现“存量博弈”的特征。面临海内外市场需求疲软、贸易政策不确定性以及原材料和物流成本上升等多重外部压力，这些因素共同加剧了行业竞争并将逐步推动集中度提升。近期公司订单情况平稳。感谢您的关注。

**13、目前嘉利的收购进展如何？收购后公司会在哪些方面为嘉利赋能？**

答：尊敬的投资者，您好！本次收购事项已履行完公司内部的董事会和股东会审议程序，目前正在按计划推进中。收购嘉利产生的协同效应如下：

1. 采购协同：整合双方采购体系，通过集中采购提升对上游原材料供应商的议价能力，降低电子元件、塑料粒子等核心原材料的采购成本，同时提升运营效率。

2. 客户开发协同：双方客户与产品需求高度互补。上市公司可借助标的公司的整车厂渠道推进车载控制器业务，标的公司也可通过上市公司的客户资源拓展车灯总成业务，共同开拓国内外头部整车厂及新能源客户。

3. 国际业务协同：标的公司可依托上市公司成熟的海外销售网络、品牌影响力和跨境贸易经验，快速切入国际汽车零部件市场，降低海外拓展成本与风险。

4. 财务协同：上市公司将为标的公司提供稳定的资金支持，优化其融资结构，降低融资成本，并通过合并报表提升整体资产规模和抗风险能力。

5. 技术协同：双方将整合研发资源，在智能大灯、智能交互灯光等高端车载照明领域联合创新，缩短开发周期，共同提升技术壁垒和产品竞争力。

这些协同效应将有助于上市公司巩固在车载照明领域的战略布局，提升综合竞争力、盈利能力和抗风险能力。感谢您的关注。

**三、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,投资者可以通过上海证券交易所上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com/>)进行查看,本次业绩说明会的相关信息以公司在指定信息披露媒体和上海证券交易所网站([www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn))刊登的公告为准,敬请广大投资者注意投资风险。同时,公司非常感谢各位投资者积极参与本次说明会,在此对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议或意见的投资者表示衷心的感谢!

特此公告。

横店集团得邦照明股份有限公司

2026 年 5 月 30 日