

证券代码：603107

证券简称：上海汽配

公告编号：2026-030

## 上海汽车空调配件股份有限公司

### 关于 2025 年年度暨 2026 年第一季度

### 业绩暨现金分红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法律责任。

上海汽车空调配件股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 05 月 29 日（星期五）13:00-14:45 通过上证路演中心以视频结合网络互动形式召开了 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩暨现金分红说明会。关于本次说明会的召开事项，公司已于 2026 年 5 月 20 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定媒体披露了《上海汽车空调配件股份有限公司关于召开 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩暨现金分红说明会的公告》（公告编号：2026-029）。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

2026 年 5 月 29 日，公司总经理王游沼先生、董事会秘书高明女士、财务总监陈昀女士、独立董事韩宏稳先生出席了本次业绩说明会，与投资者进行了互动交流 and 沟通，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

问题 1、在一季度营收下滑的情况下，公司存货规模却逆势增长了 2.68%。请问这是否意味着部分产品出现了滞销或库存积压？财务部门对存货跌价准备的计提是否充分，以避免未来侵蚀利润？

答：投资者您好，在存货管理方面，一方面，公司相关部门密切关注存货账龄、客户需求等问题，公司多家分、子公司协调调度，避免存货积压；另一方面，公司定期开展存货盘点和减值测试，该计提跌价的准备的合规计提跌价准备。感谢关注。

问题 2、2025 年公司营收增长 4.16%，但归母净利润却同比下降了 17.51%；

进入 2026 年一季度，营收和扣非净利润继续双双下滑。请问王总，面对营业成本增速高于收入的现状，公司在提升核心产品（如汽车热管理系统）毛利率方面有哪些具体的降本增效措施？

答:投资者您好。2023 年底以来，公司在进行产能搬迁，上海和嘉善两边生产，同时产生成本费用，且产生了大额的人员安置费，到今年上半年，产能搬迁工作基本结束。在提升竞争力方面，开源和节流两个方向上同步开展。一方面，公司积极开拓客户，同步寻求第二增长曲线，扎稳收入端；另一方面，通过自动化进一步提高生产效率，降本增效。感谢关注。

问题 3、截至 2026 年一季度末，公司应收账款体量巨大，甚至达到了最新年报归母净利润的近 4 倍（约 398%）。作为独董，您认为公司在客户信用管理和坏账风险防范方面的内控机制是否足够完善？董事会采取了哪些监督措施来保障资产安全？

答:投资者您好。2025 年度，公司应收账款周转天数在 100 天左右，账龄一年以内的应收账款占比 98%，公司应收账款风险可控。感谢关注。

问题 4、2026 年一季度，公司归母净利润同比微降 1.88%，但经营活动产生的现金流量净额却同比暴跌了 314.60%（从去年同期的净流入变为净流出）。请问 CFO，导致这种“利润尚可但没钱进账”的具体原因是什么？是上游回款变慢还是备货支出大幅增加？

答:投资者您好：2026 年一季度现金流的变化主要系采购支付的现金增加所致。公司部分境外采购的零部件预付货款，若当期预付货款采购量大，当期现金支出会增加；另外，公司也会根据生产安排及采购经济性安排提前进行零部件采购，当期采购量增加会导致当期现金支出增加。感谢关注。

问题 5、财报显示公司向前五名客户的销售额占比高达 65.12%。请问在未来的信息披露中，是否会考虑更细化地披露各大客户（特别是新能源车企）的订单增长情况，以便投资者更清晰地跟踪公司业务结构的优化进度？

答:投资者您好。我司与主要客户之间合作的稳定性很高，通过公开资料，包括 IPO 期间披露的主要客户以及上市后定期报告披露的主要客户，可以看到从公司 IPO 公开披露信息以来，公司的核心客户是没有发生重大变化的，我司与客户之间的合作一直非常稳定。我司服务的客户很多，包括大众汽车、通用汽车、客

户 1、奔驰汽车、丰田汽车、捷豹路虎、奇瑞汽车、长城汽车、雷诺汽车等等客户，优质的客户群体是我司立身的根本。感谢您的关注。

问题 6、作为扎根北蔡镇的企业，我们非常关心公司的长远发展。目前公司将“浙江海利特研发中心建设项目”延期至 2027 年 8 月，这是否意味着公司对未来的技术迭代有更大的布局？在产能扩张（如墨西哥、摩洛哥工厂）的同时，如何平衡海外投资与本土就业及技术升级的关系？

答：尊敬的投资者您好，综合来看，优化后的研发项目具备充分可行性，项目深度契合国家政策导向，在研发设计、生产制造、绿色转型等环节的技术路径与政策鼓励方向一致，可依托政策红利降低落地成本。目前，我司已完成第一步的国际产能布局，在墨西哥建立工厂覆盖美洲市场需求，在摩洛哥建立工厂覆盖欧洲和非洲的市场需求，国内工厂服务我国及亚洲地区，未来再根据业务需求情况进行进一步的调整。谢谢。

问题 7、财报显示公司已进入梅赛德斯-奔驰全球供应体系，且车载冰箱业务已开始批量供货。请问这些高附加值的新业务在 2026 年预计能为公司贡献多少营收？能否有效对冲传统发动机系统零部件业务的下滑风险？

答：投资者您好，公司的汽车发动机系统产品正在积极拓展市场，且在国际市场上取得了重大突破，公司以单独公告的形式向市场传达了发动机系统零部件业务模块取得的进展。感谢您的关注。

问题 8、虽然 2026 年一季度毛利率环比有所回升，但整体仍面临较大压力。面对原材料价格波动以及海外工厂（墨西哥、摩洛哥）运营带来的汇率风险，财务部在成本锁定和外汇套期保值方面有哪些具体的对冲策略？

答：投资者您好，公司的一部分外销业务人民币结算；对于有外汇风险敞口的业务，一方面公司尽量保持外汇收支的平衡，另一方面密切关注国际政治经济局势和汇价变化，适时介入。感谢关注。

问题 9、2025 年公司营收增长 4.16%，但归母净利润却同比下滑了 17.51%；进入 2026 年一季度，营收和扣非净利润继续双双下滑。请问陈总，面对营业成本增速高于收入导致毛利率承压的现状，公司在降本增效以及提升核心主业（汽车热管理系统）的实际盈利能力方面，有哪些具体的战略规划？

答：投资者您好。2023 年底以来，公司在进行产能搬迁，上海和嘉善两边生产，

同时产生成本费用，且产生了大额的人员安置费，到今年上半年，产能搬迁工作基本结束。在提升竞争力方面，开源和节流两个方向上同步开展。一方面，公司积极开拓客户，同步寻求第二增长曲线，扎稳收入端；另一方面，通过自动化进一步提高生产效率，降本增效。感谢关注。

问题 10、上海是科技发展的前沿，公司是否考虑通过收购或参股的方式，进入高科技领域，比如人工智能，机器人，低空飞行汽车等行业，开辟公司新的业务增长点。

答:投资者您好，公司一直在关注相关领域，也在思考公司业务增长的第二曲线，若有重大事项，公司将进行信息披露。感谢关注。

问题 11、公司目前已实现燃油、混动、纯电的全覆盖，并做了氢能技术储备。请问在新能源汽车渗透率不断提升的背景下，公司高附加值的 CO2 阀集成模块以及车载冰箱等新业务，在未来两年的营收占比预期是多少？能否有效对冲传统燃油车零部件业务的潜在下滑风险？

答:投资者您好，集成模块和车载冰箱业务的收入占比目前无法准确预测，但是收入增长的可能性较大。另外，公司的发动机系统零部件业务正在积极进行市场开拓，并在国际市场上取得了突破性的进展，公司以单独公告的形式进行了公告。感谢关注。

问题 12、搬迁完成后旧厂房如何处置？

答:投资者您好：公司旧厂房在政府规划调整范围内，公司将积极协调人民政府明确地块规划。感谢关注。

问题 13、截至 2026 年一季度末，公司应收账款高达 6.23 亿元，是当期归母净利润的近 14 倍，占最新年报归母净利润的比例更是接近 400%。作为独董，您认为公司目前的信用政策是否过于宽松？董事会采取了哪些监督措施来防范潜在的坏账计提风险侵蚀股东权益？

答:投资者您好。2025 年度，公司应收账款周转天数在 100 天左右，账龄一年以内的应收账款占比 98%，公司应收账款风险可控。感谢关注。

问题 14、在营收小幅下滑的情况下，一季度末公司存货规模增长了 2.68%，应收票据更是大增 44.08%。这是否意味着终端销售出现了一定的库存积压，或者公司为了维持客户关系放宽了结算方式？财务部在存货跌价准备和票据承兑风险

管理上有何具体措施？

答:投资者您好，首先回答存货跌价准备的问题。在存货管理方面，一方面，公司相关部门密切关注存货账龄、客户需求等问题，公司多家分、子公司协调调度，避免存货积压；另一方面，公司定期开展存货盘点和减值测试，该计提跌价的准备的合规计提跌价准备。再来回答应收票据的问题。公司收到的票据绝大部分是银票，少有商票，风险较小。感谢关注。

问题 15、对公司股价破发有什么看法和措施

答:尊敬的投资者您好，公司股价受多种因素影响，目前公司生产经营正常，公司会持续优化主营业务，努力提升经营业绩，同时认真听取市场声音和投资者的合理建议，多措并举提振市场信心，以回应广大投资者的信任和支持。谢谢！

问题 16、公司上市以来股价一路下跌，公司有没有什么措施，公司有没有真正正的提投资者考虑？！

答:尊敬的投资者您好，公司股价受多种因素影响，目前公司生产经营正常，公司会持续优化主营业务，努力提升经营业绩，同时认真听取市场声音和投资者的合理建议，多措并举提振市场信心，以回应广大投资者的信任和支持。谢谢！

问题 17、近期公司股价表现疲软，技术指标显示短期趋势偏弱。请问董秘，在公司积极拓展海外市场和新能源客户（如蔚来、理想等）的背景下，公司在加强资本市场沟通、引导投资者理性认识公司转型价值方面有哪些新的举措？

答:尊敬的投资者您好，公司始终坚持注重投资者沟通工作，通过信息披露、业绩说明会、上证 e 互动、电话接听等多种方式加强市场沟通。谢谢。

问题 18、公司与热翼智能科技合资进入集成式车载冰箱业务大半年了，客户发展情况如何？距离公司“1+N”的目标还要多久？

答:投资者您好，车载冰箱业务是公司重点培养的新业务，公司的核心资源会共享给车载冰箱业务，公司也在加强车载冰箱业务拓展的核心能力。车载冰箱业务在 2025 年 8 月正式确立，当年第一个项目正式向客户供货。公司在积极对接多家客户，但是从项目接触、设计到定点、批量有一个时间周期，而且新车型或改款车型的推出也要配合主机厂的整体周期。对这项业务，合公司之力全力拓展是一个不变的宗旨，在这一点上请投资者放心。对于市场希望更多的了解这项业务的进展，这项诉求我们已收到，公司在后续的定期报告或其他信息披露方面，会

考虑通过合适的方式向市场传达。感谢关注。

问题 19、公司决定将“浙江海利特研发中心建设项目”延期至 2027 年 8 月。在公司面临行业电动化、智能化快速变革的关键期，放缓研发投入是否会削弱公司的长期竞争力？您在审议该延期议案时，是如何平衡短期资金使用效率与公司长远技术护城河建设的？

答：尊敬的投资者您好，当时拟定研发中心原实施内容是公司基于当时的行业发展趋势、市场竞争格局、政策环境变化及自身战略需求而制定。基于汽车产业技术快速进步与市场环境持续变化的实际需求，研发中心建设项目中拟定的部分研发课题，已难以适配当前行业电动化、智能化、模块化的发展趋势及公司业务升级需求。为更好把握市场机遇，提升募集资金使用效率，公司对原募集资金投资项目的研发内容与部分软硬件设备配置进行优化调整，替换更贴合行业技术方向与业务发展的研发课题，确保募集资金投向与公司战略发展、市场需求契合。谢谢。

问题 20、2025 年度公司拟每 10 股派发现金红利 3 元，预计分配超 1 亿元。然而，2026 年一季度公司经营活动产生的现金流量净额已转为负数（-2142.64 万元）。请问您在审议分红预案时，是否充分考量了公司当前经营性现金流恶化的现状？当前的分红比例是否会影响公司日常运营的流动性安全？

答：尊敬的投资者您好，公司目前生产经营正常，分红比例不会影响公司日常运营的流动性安全。谢谢。

问题 21、2025 年公司拟每 10 股派发现金红利 3 元，分红总额占归母净利润的比例高达 64.75%。然而，2026 年一季度公司经营活动现金流净额已转为负数（-2142.64 万元）。请问独董，您认为在当前造血能力减弱的情况下，维持如此高的分红比例是否审慎？这是否会透支公司应对未来风险的流动资金？

答：尊敬的投资者您好，公司目前生产经营正常，分红比例不会影响公司日常运营的流动性安全。谢谢。

问题 22、财报显示，公司正在推进墨西哥工厂的稳定运行和摩洛哥工厂的建设。在当前复杂的地缘政治和贸易环境下，管理层如何评估海外建厂的投资回报周期？这些新产能将如何具体助力公司实现发动机系统零部件国际业务的突破？

答：尊敬的投资者您好，目前，我司已完成第一步的国际产能布局，在墨西哥

建立工厂覆盖美洲市场需求，在摩洛哥建立工厂覆盖欧洲和非洲的市场需求，国内工厂服务我国及亚洲地区。第一步产能布局完成后，我司的产能已经能够覆盖大部分主要经济区域，未来再根据业务需求情况进行进一步的调整。谢谢。

问题 23、公司决定将研发中心建设项目延期，以优化研发内容适配行业趋势。您在审议该议案时，是如何评估这一延期对公司长期核心竞争力影响的？如何确保募集资金不被闲置或挪用，切实保障全体股东的利益？

答：尊敬的投资者您好，综合来看，优化后的研发项目具备充分可行性，项目深度契合国家政策导向，在研发设计、生产制造、绿色转型等环节的技术路径与政策鼓励方向一致，可依托政策红利降低落地成本。公司持续的研发投入、三十余年积累的技术储备及明确的研发路线，为项目提供了坚实技术支撑；稳固的核心客户资源与国内外市场增量需求，保障了研发成果的消化渠道；浙江海利特的产能布局与成熟供应链体系，为产业化落地提供了硬件保障；完善的研发架构、运营机制与管理制度，则进一步降低了项目推进风险，确保研发工作高效有序开展。公司严格遵守《上市公司募集资金监管规则》等相关规定使用募集资金，谢谢。

问题 24、近期公司股价处于相对低位，且面临一定的破发压力。在公司积极拓展奔驰等全球高端客户、基本面持续优化的背景下，公司在加强资本市场沟通、引导投资者理性认识公司长期价值方面有哪些新的举措？

答：尊敬的投资者您好，公司始终坚持注重投资者沟通工作，通过信息披露、业绩说明会、上证 e 互动、电话接听等多种方式加强市场沟通。谢谢。

问题 25、2025 年管理费用因人员安置费大幅增加，而 2026 年一季度三费占营收比重也同比上升了 10.29%。在营收规模收缩的背景下，请问 CFO，公司在控制刚性费用支出、优化人效比方面有哪些具体的财务管控手段？

答：投资者您好。从 2023 年底开始，我司位于上海的产能在陆续搬迁，2023 年底启动发动机系统零部件的搬迁，而后陆续开始热管理系统零部件的搬迁，搬迁期间，我司上海生产基地和嘉善生产基地两边运行，同时发生成本费用。我司本次产能搬迁，搬的是国内最大的生产基地，从 2023 年底到现在，历时近 3 年。这 3 年的搬迁过程，我司保证了对客户端的供应，且维持了公司业绩，整体搬迁过程平稳有序。到今年 6 月底，我司的搬迁工作将基本结束，后续进行进一步整

合。公司全体治理、管理团队以及公司全体员工，都将致力于提升公司业绩、提高公司的整体竞争力。感谢关注。

问题 26、财报显示，公司前五大客户的销售额占比高达 65.12%。这种高度集中的客户结构使得公司业绩极易受单一客户销量波动的影响。请问董秘办在未来的信息披露中，是否会考虑更细化地披露主要大客户的合作稳定性及订单变化情况，以便投资者更好地评估经营风险？

答：投资者您好。首先回答客户稳定性问题，我司与主要客户之间合作的稳定性很高，通过公开资料，包括 IPO 期间披露的主要客户以及上市后定期报告披露的主要客户，可以看到从公司 IPO 公开披露信息以来，公司的核心客户是没有发生重大变化的，我司与客户之间的合作一直非常稳定。其次，我司服务的客户很多，包括大众汽车、通用汽车、客户 1、奔驰汽车、丰田汽车、捷豹路虎、奇瑞汽车、长城汽车、雷诺汽车等等客户，优质的客户群体是我司立身的根本。感谢您的关注。

问题 27、2026 年一季度，公司归母净利润仅微降 1.88%，但经营活动产生的现金流量净额却同比暴跌 314.60%，由正转负。请问导致这一巨大反差的具体原因是什么？是上游客户回款周期显著拉长，还是公司对供应商的付款节奏发生了重大变化？

答：投资者您好：2026 年一季度现金流的变化主要系采购支付的现金增加所致。公司部分境外采购的零部件预付货款，若当期预付货款采购量大，当期现金支出会增加；另外，公司也会根据生产安排及采购经济性安排提前进行零部件采购，当期采购量增加会导致当期现金支出增加。感谢关注。

### 三、其他事项

本次说明会具体情况详见上证路演中心 (<https://roadshow.sseinfo.com/>)。

感谢各位投资者积极参与本次说明会，公司在此对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

上海汽车空调配件股份有限公司董事会

2026 年 5 月 30 日