

证券代码：300681

证券简称：英搏尔

珠海英搏尔电气股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐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 9 月 15 日 （周二）下午 15:30-17:00
地点	网络方式
上市公司接待人员姓名	姜桂宾 董事长 贺文涛 董事、总经理 梁小天 董事、副总经理、财务总监 徐惠冬 董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	说明： 本次会议就公司 2026 年半年度业绩、公司治理、发展战略、经营状况等投资者关心的问题，与投资者进行沟通与交流，在此将会上的问答环节做如下记录。 Q&A ■Q：当前行业面临原材料价格波动、市场竞争持续加剧的环境。想请问，公司现阶段的盈利弹性以及主业结构优势是否具备可持续性？面对行业周期性波动，公司的经营优势能否持续对冲周期带来的压力，保障盈利水平保持稳定？ ■A：2026 年上半年公司实现营业收入 24.24 亿元，同比增长 77.06%；归母净利润 1.18 亿元，同比增长 216.75%。公司业绩增长

的主要原因:

1、国内外客户布局深化。公司聚焦大客户战略，组建以研发、销售、交付为主体的“铁三角团队”，及时有效地对接客户需求，与国内外多家主流主机厂建立深度合作关系。受益于公司定点车型销量增长，2026 年上半年公司营业收入实现同比增长；同时，海外市场取得阶段性进展，产品认可度与市场份额均有所提升，综合毛利率同比有所改善。

2、产能稳步释放。公司新能源汽车动力总成智能工厂产能逐步释放，根据市场订单情况采用滚动投入方式，与市场需求相匹配。

3、内部运营效率改善。公司深化精益管理，引入外部咨询机构协助公司进行组织能力提升，在业务规模扩大的同时，有效增强了盈利能力与经营利润稳健性。

针对原材料价格波动，公司通过研发创新、生产协同、供应链优化及内部管理提质增效等方式优化成本结构。同时，公司把握大宗商品价格波动周期，在相对低位时进行价格锁定，以应对大宗商品价格波动对公司成本的影响。此外，公司持续开拓海外市场，改善整体盈利质量。公司后续将坚持大客户战略与精益管理，持续提升经营稳健性与盈利质量。

■Q：请问公司何时增持？请问如何维护中小投资者权利？

■A：中小投资者的权益保护始终是公司重点工作之一。公司始终高度重视市值管理工作，坚持以聚焦主营业务、夯实经营基本面作为市值管理的核心基础。如后续出现达到信息披露标准的相关安排（如有增持等相关计划），公司将严格按照相关法律法规要求，及时、公平地履行信息披露义务。

在维护中小投资者权益方面，公司一直将维护中小投资者权益作为投资者关系工作的重点。公司持续落实“质量回报双提升”行动方案；一是保持坚持稳健的利润分配政策，2026 年 6 月已完成 2025 年度现金分红约 1,897.54 万元，上市以来坚持持续现金分红；

二是严格遵守信息披露相关法规，保障全体投资者尤其是中小投资者平等获取信息；三是在股东会审议事项中落实对中小投资者单独计票，保障中小股东依法行使表决权；四是依托互动易、投资者热线、业绩说明会等渠道保持与投资者的沟通。

公司市值表现受宏观经济、行业周期等多重因素影响。公司管理层将继续专注主业深耕，持续夯实经营基本面，力争通过持续改善经营质量，为股东创造长期价值，以稳定的经营成果回报广大股东。

■Q：请问公司在低空本年度的收入预测？在机器人方面有什么布局，预计在什么时间有实际业务发生？

■A：在低空领域，公司依托自主研发的“集成芯”技术，成功开发出 eVTOL 电推进系统，深度融合双绕组、双电控、油冷、扁线、外转子等核心技术，实现多冗余设计、高可靠性与 IP67 全天候防水运行，相关产品已通过 AS9100D 航空质量标准体系认证。目前该平台产品已完成开发并进入小批量应用阶段，取得国内外部分企业项目定点；大载重无人机电推进系统采用氮化镓器件，覆盖农业、测绘、消防、运输等场景，已获取部分客户批量订单。

公司基于多年新能源动力系统技术积累，正积极布局关节模组领域，产品作为重要零部件可应用于新能源汽车、机器人等场景，采用氮化镓器件，基于汽车级的安全开发体系。产品集成化程度高、安全可靠，目前研发工作正在顺利推进。

上述业务对公司营业收入的具体贡献，受客户定点节奏，研发验证周期，量产进度等多重因素影响。如后续业务情况达到信息披露标准，公司将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务，敬请以公司定期报告及公告为准。

■Q：商用车电驱下滑是行业需求萎缩、竞争加剧还是客户丢

失？物流车电驱的毛利率是否已逼近盈亏线？公司是否考虑退出部分低毛利商用车品类？

■A: 2026 年半年度, 公司新能源商用车板块实现营业收入 2. 39 亿元, 同比增长 53. 69%, 产品覆盖 VAN 类、微卡、轻卡等细分市场, 并向重卡领域拓展, 已进入部分主流商用车企业供应链。部分细分品类或单一客户的销量波动受下游订单结构、项目切换等因素影响, 属于正常经营波动, 公司不存在因竞争加剧导致主要客户流失的情形。

物流车电驱业务的毛利率水平, 受产品结构、客户结构、规模效应及原材料成本等因素影响, 不同细分产品毛利率存在差异。公司将商用车业务板块作为战略重点方向之一, 不存在整体退出的计划; 但会持续优化产品结构和客户结构, 向重卡等高价值细分市场延伸。

■Q: 多合一电驱总成目前主要配套哪些车型? 是 A00 级还是开始进入 A 级及以上轿车/SUV? 与比亚迪(弗迪动力)、蔚来(蔚来驱动科技)等自供体系相比, 公司作为第三方供应商的差异化竞争力是什么?

■A: 公司多合一电驱总成目前配套车型广泛, 涵盖多个车型品类。公司深耕新能源领域动力系统二十余年, 是国内少数同时具备新能源领域电驱系统和电源系统多合一全技术要素的研发能力和系统集成能力的 Tier1 供应商, 是新能源动力域核心产品平台化供应商。截至 2026 年 6 月末, 公司拥有研发人员 1, 021 人、占员工总数 29. 15%, 累计授权专利 218 件, 核心技术均来源于自主研发; 2026 年上半年, 公司研发费用投入 1. 57 亿元、占营业收入的 6. 47%。依托“集成芯”平台化技术, 产品覆盖乘用车、商用车并延伸至低空经济、无人物流车、电摩等领域, 其中, eVTOL 电推进系统平台产品已开发完成并通过 AS9100D 航空质量体系认证, 取得国内外部分企业多个项目定点。先进的智能制造能力, 专业的研发团队, 完

	整高效的供应链体系，共同构成公司的核心竞争力。
附件清单(如有)	
日期	2026-9-15