

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

编号：2026-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☒其他_电话会议
-----------	--

其次是各下游业务毛利率存在分化,收入结构的季度性变化所致。各板块在不同季度的放量节奏不一,导致毛利率相对较低的品种在二季度收入权重有所上升,从而对综合毛利率形成结构性下拉。

问题 2: 下半年及明年公司各业务的盈利能力趋势如何? 主动安全业务如何应对原材料涨价压力维持毛利率?

答: 成本端,公司已针对原材料涨价启动提前战略备货及技术降本工作,相关措施正在推进中,预计可对成本压力形成一定缓冲。收入端,随着商用车主动安全强制安装法规进入全面实施阶段,覆盖新公告车型及存量在用车,EBS、ESC 等价值量更高产品的市场需求有望逐步释放,产品结构或将得到优化,有望对综合毛利率产生积极影响。上述因素对公司毛利率的实际影响程度,还取决于原材料市场供需变化、客户订单节奏及行业竞争态势等外部变量,公司将持续关注并适时调整经营策略。

问题 3: 如何展望今年下半年及明年 EBS 的收入占比情况? EBS 放量是否会带动下半年毛利率提升?

答: 展望下半年及明年,EBS 产品对公司的收入贡献及占比有望进一步提升。从行业端看,2026 年上半年仅新公告车型需搭载 EBS,下半年起法规覆盖范围将扩展至新公告车型及存量车型,EBS 的市场需求有望进一步释放。从公司端看,公司在 EBS 领域布局较早,产品技术相对成熟,且在新能源车型适配方面具备技术先发优势,有望为主机厂份额的进一步提升奠定良好基础。此外,EBS 产品价值量相对较高,其出货占比的提升预计将对公司综合毛利率产生积极影响。

问题 4: 2026 至 2027 年公司整体资本开支规划如何? 是否会持续加大扩产研发设备投入?

答: 2026-2027 年,公司资本开支将重点围绕自动化升级改造、

	法规放量产品的产能配套以及两轮车等新兴业务领域的战略布局展开。 问题 5: 商用车 EBS 领域的同业竞争状态如何? 是否有新进入者? 答: 目前商用车 EBS 市场格局相对集中, 主要由少数具备长期技术积累和规模化生产能力的企业主导。该领域的技术门槛和客户门槛均较高: 技术层面, 气制动产品对算法稳定性、安全可靠性和产品一致性要求严苛, 需要长时间的技术沉淀和持续迭代; 客户层面, EBS 产品需与主机厂深度匹配验证, 一旦形成配套关系, 客户粘性较强, 主机厂基于安全性和稳定性的考量, 切换新供应商的意愿较为审慎。近年来虽有新势力在该领域进行布局, 但受限于上述壁垒, 切入难度较大。 问题 6: 目前公司海外收入的大概结构是什么样的? 下半年及 2027 年海外业务的展望如何? 收入目标大概是怎样的? 答: 公司海外业务目前以主动安全相关产品为主, 同时涵盖铝合金精密压铸类产品。进入二季度, 随着外部环境边际缓和, 海外业务实现较快修复, 订单交付回归正常节奏。2026 年上半年, 公司实现海外收入 1.69 亿元, 同比增长 9.42%, 在一季度承压的背景下仍保持同比正增长, 反映出海外业务的经营韧性。 展望下半年及 2027 年, 公司将继续深化与现有海外整车制造商的合作, 有序拓展产品覆盖面, 海外业务后续有望稳步成为公司收入来源的重要补充。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	公司参与交流人员与投资者进行了交流与沟通, 严格按照有关制度规定, 未出现涉及应披露重大信息等情况。

活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）	无
----------------------------	---