

证券代码：920533

证券简称：骏创科技

公告编号：2026-076

## 苏州骏创汽车科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 9 月 4 日

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加 2026 年半年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：1、董事长：沈安居先生；2、总经理：孙运军先生；3、董事会秘书：陈显鲁先生；4、财务总监：张博先生。

#### 三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会公司就投资者普遍关注的问题进行沟通交流，主要问题及回

复如下：

**问题 1：公司核心能力的本质是什么？为什么这套能力可以跨赛道复用？**

**回答：**公司核心能力主要是能够驾驭高性能工程塑料材料，实现高精密，高集成度的制造的工艺能力。这一能力是通过公司二十多年的经营，在服务优秀客户、挑战工艺难题的过程中，而形成和持续积累的。以上工艺能力形成了“以塑代钢+集成制造”的解决方案能力，帮助客户减重、降本。

跨赛道复用之所以成立，是因为下游行业对底层工艺的需求是一致的：新能源汽车三电功能件、储能功能件、机器人零件，对轻量化工程塑料、精密注塑、嵌件复合的要求是同源的。公司将持续夯实、积累这一能力的深度、广度，提升公司的综合竞争力。

公司面临产业进程发展不达预期、材料及工艺迭代的风险，请投资者注意投资风险。

**问题 2：2026 年上半年国内汽车市场出现阶段性调整，对公司国内业务有何影响？公司如何应对？**

**回答：**根据公司 2026 年半年度报告，上半年内销收入 12,708.32 万元、同比增长 25.29%，内销毛利率提升 5.85 个百分点至 19.04%，明显跑赢行业，主要系国内新开拓客户业务增加及相关项目量产爬坡所致。

公司将继续深化与核心客户合作，以集成化、高技术难度项目获取结构性份额，聚焦新能源三电及储能功能件等景气环节。

随着市场竞争加剧，公司也面临着越来越强的竞争，未来内销经营情况请关注公司定期报告，请投资者注意投资风险。

**问题 3：公司近年来出现利润的大幅调整与波动，请解释主要原因？**

**回答：**近两年业绩波动主要来自三方面：

一是海外基地爬坡，北美子公司 2023 年以来投产，前期设备投资与厂房租赁带来折旧摊销压力，人员等固定成本难以摊薄，随着相关项目量产放量，自 2025 年第四季度起持续盈利；

二是国内产能利用率波动，2024 年以来客户订单下降及客户本地化采购策略导致出口减少、国内产能利用下降。随着新客户、新项目落地并进入量产，今年上半年母公司业务下降趋势已停止并开始扭转；

三是客户结构与行业周期，自 2024 年以来，公司新开拓动力电池及储能客户，客户持续多元化；与此同时，汽车行业竞争加剧，部分客户销量变动及车型调整带来收入端波动，而动力电池/储能行业保持快速发展，公司储能/动力电池业务增加较多。

公司将继续通过全球化布局与客户多元化平滑波动，但宏观、汇率等因素仍存不确定性，请投资者注意投资风险。

**问题 4：中国、北美、泰国三大基地的定位分工是什么？未来区域结构如何演化？**

**回答：**中国基地一方面作为公司集团总部和研发总部，是基本盘与能力中枢，境内二期厂房投用后承接能力是现有一期厂房的 1.5 倍以上，将重点承接国内客户新项目；北美基地是新的增长极，贴近核心客户做属地化配套，自 2025 年第四季度以来持续盈利，公司将进一步加大资源投入，提升北美基地服务客户的能力；泰国基地主要完善区域布局、分散供应链风险，以轻资产模式保障成熟项目供应链并对接东南亚本地化需求。

未来区域结构将围绕公司全球化战略演化，为全球产业布局调整准备相关能力，积极服务公司“出海”战略。

公司境外经营面临着政策法规、国际贸易环境及汇率波动等相关风险，请投资者注意投资风险。

**问题 5：连接器业务投入两年尚未盈亏平衡，公司对其的战略定位与投入节奏如何把握？**

**回答：**连接器业务定位于公司从零部件供应商向总成部件供应商升级的战略支点，目前处于投入期。

连接器事业部于 2024 年组建，已建立冲压、注塑、组装全链条能力，其中两个系列产品已取得较多客户认可并实现销售收入；本报告期，该事业部连接器总成产品占公司总收入小于 0.5%，对当期业绩贡献有限，尚未达到盈亏平衡点。

公司对其投入价值在于：连接器是三电系统集成化的必要环节，同时具备长期的发展空间，与公司现有客户群高度重叠，属能力自然延伸，渗透空间较大。相关投入节奏：按低压、高速、高压分阶段推进，投入与项目定点及业务机会挂钩。

公司连接器业务处于投入期，未来盈利情况存在不确定性，请投资者注意投资风险。

苏州骏创汽车科技股份有限公司

董事会

2026年9月7日