证券代码：920055　　证券简称：隆源股份　　公告编号：2026-138

宁波隆源股份有限公司

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 （开源证券 2027 年度策略会）

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 11 月 11 日

活动地点：上海金茂君悦大酒店

参会单位及人员：开源证券股份有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、兆易投资、台州乾和资产管理有限公司、上海沁闻投资管理有限公司、上海滦海投资管理有限公司、上海贝寅私募基金管理有限公司、瑞意资本、江苏苏豪投资集团有限公司、北京方圆金鼎投资管理有限公司

上市公司接待人员：董事会秘书陈志强先生

三、投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动主要问题及回复如下：

问题1：公司在汽车领域的新产品布局情况如何？其上量情况及当前拉动销售增长的核心业务是什么？

回复：公司目前在汽车领域的新产品主要有两款。一是高端汽车智能辅助驾驶域控制器的水冷壳体，终端客户为国内头部整车企业，已实现量产，今年前三季度实现销售收入约 400 万元。二是新能源汽车电池系统零部件，主要供应电池结构件中的电池前板，该产品位于电池包车头方向、起保护和功能集成作用，目前处于 OTS 阶段，预计 2027 年进入 PPAP 和量产阶段。当前拉动公司销售增长的核心仍是新能源汽车三电系统零部件，该类产品单件重量约 5-10 公斤，单件价格较高。相关新产品未来订单获取存在一定不确定性，对当期业绩影响有限，敬请投资者注意投资风险。

问题2：公司在非汽车领域的产品布局情况如何？

回复：公司目前在非汽车领域的新产品有三款。一是数据中心应急发电机的散热器零部件，面向大型 AI 园区数据中心应急发电领域，目前已实现量产，今年前三季度实现销售收入约 100 万元。二是足式机器人的腿部壳体核心部件，目前已实现小批量生产，今年前三季度出货量 500 余件。三是人形机器人关节的压线板和上盖板产品，目前已实现量产，今年前三季度多款型号的产品总出货量约 3 万件。相关产品虽已量产，但目前整体规模较小，对公司当期业绩影响有限，未来订单获取存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题3：公司数据中心发电机散热器产品与市场上常见的翅片散热铝合金压铸散热器有何区别？

回复：市场上常见的普通翅片式铝合金压铸散热器多为风冷方案，依靠压铸成型翅片进行空气换热，适配中低耗自然空冷场景；公司交付的数据中心应急发电机散热器产品内置冷媒流道，对密封、耐压、精密加工及清洁度管控要求更高，用于高功耗或快速型场景散热。公司依托汽车铝合金压铸的研发经验、工艺技术与质量管控积累，积极开展机器人、数据中心等相关领域零部件的技术攻关与样品验证。该产品单件价值较高，结合产品全生命周期预计销量情况，有望为公司营收提供支撑，预期毛利率高于现有汽车零部件业务。公司计划依托该头部客户

的行业地位与示范价值，沉淀可复制的解决方案，进一步开拓其他同类客户，拓展业务边界。未来订单获取存在一定不确定性，对当期业绩影响有限，敬请投资者注意投资风险。

问题4：公司奉化工厂的产能建设、达产规划及未来投资情况是怎样的？

回复：奉化工厂占地 70 亩，分两期实施建设，一期占地 39 亩，于 2024 年 11 月加工车间正式投产，已基本建设完成；二期占地 31 亩，为本次主要募投项目，现阶段正推进设备投入工作，预计 2028 年 3 月达到完全达产状态。公司拟通过利用一期及二期剩余空间和优化现有厂房空间，添置压铸机、加工中心等核心生产设备，在项目剩余建设周期内，计划新增设备投资约 1 亿元。公司为重资产经营模式，固定资产投入和销售收入之间存在相对稳定的配比关系。

公司对募投项目的产能消化具备信心，当前新能源领域订单较为充足，现有产能较为紧张，新能源产品营收占比正在快速扩大。2026 年前三季度公司新能源三电系统零部件收入占汽车类零部件收入的比重为 45.03%。公司定点订单为产品全生命周期订单，单个产品生命周期通常为 3-5 年，不同客户存在差异，随着新能源领域原有头部客户订单放量，如前三季度公司对零跑汽车销售收入同比增长 1.6 倍，达 8,569.83 万元，公司现有订单规模对未来收入形成较好支撑。上述订单情况系基于当前时点判断，受市场环境、客户需求变化等因素影响，未来订单情况存在一定的不确定性。感谢投资者关注！

问题5：公司新能源领域的核心客户有哪些？2026 年前三季度的销售增长情况如何？

回复：公司新能源领域核心客户覆盖新能源领域整车厂商及零部件领域的多家头部企业，包括零跑汽车、富特科技、台达集团（Delta）和科世达（Kostal）等客户。尽管汽车行业整体销量增速有所放缓，但全球及我国汽车市场仍保持较大规模。轻量化是电动化、节能减排的重要抓手，不管新能源车还是燃油车，单车用铝量都在持续上行。根据 Ducker Carlisle 的数据，北美轻型车用铝量已从 2015 年平均每车 397 磅增至 2022 年的 501 磅，预计 2030 年将达 556 磅；我国更以政策强力推动轻量化进程，《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》及中国汽车工程学会提出：2030 年单车用铝量目标达到 350kg（较 2015 年减重 35%）。2026 年前三季度，公司核心客户的销量实现较快增长，带动公司新能源产品营收快速

提升；其中部分整车客户的销量增幅较大，公司对其供货量相应实现较快增长。受市场环境、客户需求变化等因素影响，未来订单情况存在一定的不确定性。感谢投资者关注！

问题6：公司三季度毛利率上升的原因是什么？原材料涨价对毛利率的影响有哪些？

回复：根据公司披露的《2026 年三季度报告》，第三季度，公司实现营业收入 3.47 亿元，同比增长 29.34%，环比增长 2.56%；扣非净利润 3,954 万元，同比增长 3.99%，环比增长 57.40%；毛利率为 24.31%，环比增长 3.51%；经营活动产生的现金流量净额达 7,732 万元，同比增长 231.93%。公司与客户建立了原材料价格联动调整机制，通常在原材料价格连续上涨一定周期后启动调整，不同客户的调整时点存在差异。2026 年一季度公司耗用 2025 年底部分低价铝锭库存，铝锭涨价对一季度毛利率影响较小；二季度因使用高价铝锭，毛利率表现相对承压；随着价格联动调整逐步落地，原材料涨价对毛利率的影响已逐步消化，三季度毛利率有所回升。

在生产经营过程中，受客户需求、市场竞争、原材料采购价格等因素影响，未来毛利率存在一定的不确定性。感谢投资者关注！

宁波隆源股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 12 日