

证券代码：603788

证券简称：宁波高发

公告编号：2026-028

宁波高发汽车控制系统股份有限公司
关于2026年半年度业绩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个别及连带责任。

宁波高发汽车控制系统股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年8月28日上午9:00-10:00通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动的方式召开了2026年半年度业绩说明会，就投资者关心的问题进行交流。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

宁波高发2026年半年度业绩说明会于2026年8月28日上午9:00-10:00通过上海证券交易所上证路演中心以网络互动的方式召开。公司副董事长钱国耀先生、财务总监朱志荣先生、独立董事吴伟明先生、董事会秘书彭丽娜女士参加了本次说明会，与投资者进行了互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司通过上海证券交易所上证路演中心网络平台就投资者提出的问题及本次业绩说明会前以临时公告公开预征集的投资者普遍关心的问题进行了回复，主要问题及回复情况如下：

互动问题1：请问董秘，高发海外生产基地的进展情况怎么样了，何时可以投产？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司海外生产基地包括马来西亚生产基地和摩洛哥生产基地，马来西亚生产基地已于2025年年末实现投产，供货宝腾汽车。摩洛哥生产基地目前处于前期阶段，孙公司刚注册成立，后续会有序推进。感谢您的关注！

互动问题2：请问朱总监，目前市场各原材料价格均有一定幅度的上涨，请问高发原材料成本方面是否可控，预期变化如何？

公司回复：非常感谢您对公司的关注。报告期内，受美伊战事的影响，石油价格上涨，带动塑料价格上涨；又受 AI 需求大增的影响，电子物料的价格上涨，包括芯片、功率器件、被动器件等，对公司的成本造成了一定的影响。为尽量减少不利影响，公司在 Q2 末，已经将下半年的大部分塑料及钢材的需求通过集中采购的形式下单，并支付了预付款，以锁定成本，下单的价格较目前市场均价为低。对于电子物料，公司接受了少部分的涨价，但相较于上年更多采用进口芯片相比，报告期内采用国产芯片比例较快的上升，使得成本相对可控。通过以上措施，虽然总体成本是上升的，但相对可控。从下半年来看，预期大宗物料仍将维持相对较高的位置，但涨幅有限；电子物料上涨趋势仍将继续。公司将继续采取可行的措施，严格控制成本，争取以最好的收益，回报投资者。

互动问题 3：踏板总成作为核心增长产品，后续客户拓展与产能配套如何保障？

公司回复：尊敬的投资者您好，随着公司新的生产基地的陆续投产，公司产能完全能够满足客户订单需求。感谢您的关注！

互动问题 4：海外生产基地逐步落地，海外客户放量节奏以及潜在风险怎么看待？

公司回复：尊敬的投资者您好，海外客户节奏受宏观形势变化、国际政治、客户销售情况等多因素影响，公司密切关注相关动态，实时做出调整。感谢您的关注！

互动问题 5：新能源车型对操纵控制系统提出新要求，公司新产品储备以及订单落地情况如何？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司紧密跟踪行业发展趋势，根据客户需求与客户进行同步开发，根据客户订单情况安排生产。感谢您的关注！

预征集问题 1：请问公司 2026 年上半年归母净利润接近 1 亿元，但经营活动产生的现金流量净额仅有几百万元，两者相差悬殊。请具体拆分导致这一差异的主要项目：是应收账款增加、存货增加、应付账款减少，还是客户大量使用票据结算、预收账款下降？每项对现金流的影响金额分别是多少？

公司回复：尊敬的投资者您好，非常感谢对我公司的关注。关于您提出的问题，请参见本公司半年报第八节之“七、合并财务报表项目注释”之“53. 现金流量表补充资料”，其中详细列明了影响经营性现金流各个因素的明细金额。再次感谢您对公司的关注。

预征集问题 2：公司股价长期流动性不足，集合竞价阶段往往成交稀疏，这使得小额

挂单就能对开盘价造成较大影响。公司是否认为，这种频繁跌停撤单现象与公司股票流动性差、投资者关注度低有直接关系？公司是否考虑通过引入做市商、增加股票供给弹性或提高市场关注度来从根源上减少此类异常波动？

公司回复：尊敬的投资者您好，集合竞价阶段异常撤单、价格波动现象可能存在部分短期交易资金的投机性操作、市场情绪波动的影响，公司常态化开展业绩说明会、机构调研、投资者交流活动，有效维护市场认知度。股价受宏观经济形势、行业趋势、投资者偏好等多种因素影响而波动，股价的涨跌往往是资本市场多空双方买卖力量博弈形成的结果。您的建议已收悉，感谢您的建议，感谢您的关注。

预征集问题 3：公司二季度海外业务相比去年增速怎么样，请问主要来自哪些产品或客户？是变速操纵器、电子油门踏板、汽车拉索等传统产品放量，还是有新产品（如电子换挡器、线控相关零部件）首次实现海外批量供货？

公司回复：尊敬的投资者您好，2025 年度公司三大类产品（档位及软轴、踏板和拉索）海外销售额约为 724 万元，2026 年 1-6 月份，公司产品海外销售额已突破 3000 万元，海外销售目前处于稳定放量阶段，主要供货于斯特兰蒂斯、雷诺等海外客户。感谢您的关注！

预征集问题 4：公司宁可每年大额分红，也不愿在二级市场回购股票，是否说明管理层认为当前股价并未低估，甚至高于合理价值？如果公司认为股价合理，为何长期成交低迷、流动性差、估值低于行业可比公司？请解释这种矛盾。

公司回复：尊敬的投资者您好，公司历年现金分红积极回报投资者，是在履行公司在章程或长期股东回报规划中明确一定比例分红条款对全体股东的公开承诺，也是符合国家积极回报投资者的监管精神要求。回购用途有多种，回购注销广义上是分红的一种形式，回购和股价是否低估没有直接绑定关系。二级市场资金偏好、整体市场风格等外部因素，和公司自身股价是否处于合理价值区间没有必然关联。估值受宏观环境中细分行业、产业周期等诸多因素影响，二者之间不存在对立关系。感谢您的反馈，感谢您的关注！

预征集问题 5：请问公司是否关注到，投资者在上证 e 互动上向公司提出的问题长期存在回复率偏低、回复周期过长的情况？部分问题甚至数月无回应。公司是否建立了投资者提问的常态化回复机制？日常由哪个部门负责维护互动平台？是否存在因人手不足

或重视不够导致投资者沟通形同虚设？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司对于投资者在上证 e 互动的提问是全部回复，不存在回复率低的情况，公司董事会办公室根据工作安排定期予以回复，已常态化回复，后续公司会考虑提高回复频率，感谢您的关注！

预征集问题 6：有投资者反映，公司在互动平台上倾向于回复“感谢关注”“以公告为准”等程式化内容，对业绩下滑原因、客户结构变化、海外业务进展等实质性提问往往避而不答或选择性忽略。请问公司如何看待这种“重形式、轻内容”的互动方式？是否担心这会被市场解读为缺乏透明度和诚意？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司在历年半年度报告及年度报告的“管理层讨论与分析”中对公司报告期内经营情况、业务进展等事项皆予以披露说明，对于互动平台上的提问皆予以定期全部回复。公司常态化开展业绩说明会、机构调研、投资者交流活动等提高市场认知度。感谢您的关注！

预征集问题 7：公司上市以来股价长期处于低位、成交量低迷，部分投资者认为公司被市场边缘化。请问公司是否考虑采取更积极的市值管理措施，比如控股股东或高管增持、股份回购注销、提高分红率，甚至重新评估上市板块或引入战略投资者？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司自上市以来，一直以较高比例分红积极回报投资者，股价受市场偏好，行业波动等诸多因素影响。感谢您的建议，感谢您的关注！

预征集问题 8：在主营业务承压的背景下，公司未来 1—2 年最重要的增长点是什么？海外市场、新能源相关零部件、智能化产品等新业务中，哪一块最有可能率先形成规模收入并改善整体业绩？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司拥有广泛的国内整车客户群体。作为自主品牌汽车零部件企业，公司紧跟国内头部整车厂，并全面覆盖其他自主品牌，得益于自主品牌整车销量市场份额的提升，公司营收基本盘相对稳定。2026 年公司实施的走出去战略初见成效，公司向斯特兰蒂斯、雷诺等海外客户批量稳定供货。2026 年上半年，公司海外市场销售额突破 3,000 万元。感谢您的关注！

预征集问题 9：公司目前海外业务的收入占比、主要客户和产品结构如何？2026 年上半年海外订单和收入是否达到预期？在海外建厂、国际客户拓展、汇率波动和贸易壁垒

应对方面，公司有哪些具体进展和风险防控安排？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司在 2026 年半年度和 2025 年年度报告中皆披露海外业务收入情况，在 25 年年度报告中明确披露主要客户和产品结构。公司海外业务根据客户节奏稳步推进。公司严格遵守投资地法律及我国海外投资相关规定。感谢您的关注！

预征集问题 10：公司股价长期成交清淡、换手率偏低，部分交易日流动性不足，这对投资者进出和公司估值都形成一定制约。请问公司是否关注到这一问题？后续是否有计划通过引入做市商、增加机构投资者沟通、实施股份回购、提高分红比例或进行资本公积转增股本等方式，改善二级市场流动性和股东回报？

公司回复：尊敬的投资者您好，公司常态化开展业绩说明会、机构调研、投资者交流活动，有效维护市场认知度。股价受宏观经济形势、行业趋势、投资者偏好、情绪波动等多种因素影响，股价的涨跌往往是资本市场多空双方买卖力量博弈形成的结果。您的建议已收悉，感谢您的建议，感谢您的关注。

预征集问题 11：请问公司 2026 年上半年归母净利润/扣非净利润同比下降的主要原因是什么？是行业需求收缩、客户降价压力、原材料成本上升，还是公司自身产品结构调整或费用增加所致？下半年公司有哪些具体措施来扭转或缓解业绩下滑趋势？

公司回复：尊敬的投资者您好，报告期内车市整体需求疲弱，既有预期内的政策退坡影响，也有预期外因素叠加，如油价上涨、宏观经济不确定性及资本市场波动。由此上游原材料成本波动压力增加，整车利润持续走低。同时，中国汽车产业正处于向‘国内精耕细分、海外开辟增量’的过渡阶段。

公司经营业绩受行业周期变化影响。具体来说：公司在报告期内的税后归母净利润同比下降，主要因素为：（1）随着汽车行业景气度的下降，竞争更加激烈，公司营收下降；（2）材料成本和劳动力成本上升；（3）产品单价下降；（4）存货跌价准备增加。扣非后归母净利润同比下降主要原因为：（1）税后归母净利润下降；（2）报告期内收到的政府补贴收入较上年同期增加。公司作为汽车零部件企业，正在通过全方位提升运营效率和及时满足客户竞争需求的同时积极落地走出去战略来破局。具体请参见公司《2026 年半年度报告》中第三节“管理层讨论与分析”的相关内容。感谢您的关注！

本次业绩说明会的具体内容，投资者可以通过上证路演中心（<https://roadshow.sseinfo.com/>）查看本次业绩说明会的召开情况及主要内容。

感谢各位投资者积极参与本次说明会，公司对长期以来关注、支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢！

特此公告。

宁波高发汽车控制系统股份有限公司董事会

二零二六年八月二十九日