

证券代码：688162

证券简称：巨一科技

安徽巨一科技股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2023 年半年度业绩交流会)

编号：2023-08

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（业绩交流会、网络会议）
参与单位名称及人员	详见附件
时间	2023 年 8 月 31 日 上午 10:00
地点	公司会议室·网络会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：王淑旺 财务总经理：常培沛 投关总监：吕文彬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：公司基本情况介绍</p> <p>1. 公司董事、董事会秘书王淑旺介绍公司 2023 年半年度整体经营情况</p> <p>(1) 总体经营业绩情况</p> <p>2023 上半年，公司实现营收 14.81 亿元，同比增长 4.07%；归母净利润 2,049.95 万元，归母扣非净利润 852.63 万元；综合毛利率 15.72%；经营现金流量净额-55,906.97 万元。</p> <p>(2) 分部经营情况</p> <p>智能装备：实现收入 12.21 亿元，同比增长 33.15%。公司持续开拓动力总成/动力电池/电芯智能装备和装测生产线、轻量化车身智能连接装备和生产线等领域业务；持续与特斯拉、Rivian、Vinfast 等国际客户开展合作；与比亚迪、理想、</p>

蔚来等自主品牌合作持续深化，客户粘性持续增强。在手订单 57.39 亿元，为未来确认收入奠定基础。

机电电控零部件：实现收入 2.60 亿元(含道一动力为 3.61 亿元)；交付 4.91 万套(含道一动力为 6.29 万套)。公司发挥“双轮驱动”业务布局的协同优势，增加奇瑞汽车、长安汽车等新定点；以客户的需求为拉动，持续建设和优化技术研发、产品开发、产品制造以及供应链体系，提高快速满足客户产品开发和生产保障的能力，提高客户满意度。

(3) 国际业务情况

2023 上半年，公司国际业务营业收入 2.13 亿元，同比增长 62.60%，继续实现快速增长，全球化经营布局稳步推进。以英国、德国、美国、日本子公司为支撑，以服务国内新能源汽车产业的经验积累为基础，积极捕捉亚洲、欧洲以及美洲新能源汽车产业快速发展的机遇。

(4) 运营管理情况

研发方面，公司持续在电池智能装备、多合一电驱动产品、扁线电机产品及装备等领域进行研发投入，并加大研发人才引入。上半年，研发投入 1.31 亿元，新增获得授权专利 105 项、软件著作权登记 11 项。

数字化方面，根据公司“数字化建设三年规划方案”，公司持续在项目管理数字化、供应链数字化、智能制造等核心领域重点突破，持续优化管理平台与业务的支撑作用和架构，提升管理平台赋能作用，提高运营效率。

组织管理方面，公司进一步强化绩效管理，以市场竞争为导向，以绩效考核为抓手，不断提升人效和人均产出，持续打造高绩效组织，并重点推动干部队伍经营能力、管理能力提升。

第二部分：投资者与公司代表互动问答

1. 上半年毛利率下降的原因是什么？

答：(1) 智能装备方面，为拓展新的战略客户，进入新的行业方向，前期承接的两个新客户低毛利率项目在本期交付。

(2) 机电电控方面，销售结构变化、交付量下降，以及前期项目投资和持续的开发投入在本期逐渐落地，使得本期固定成本费用分摊较高。

(3) 本期确认收入的大多数项目是去年执行的项目，项

目实施期基本处在疫情期间，公司在员工健康、工作效率、工作能力、资源保障等方面投入更多成本，费用提升，导致毛利有所下降。

2. 关于锂电设备业务的进展情况？

答：公司锂电设备主要覆盖锂电池电芯和模组/PACK 生产线，在手订单中锂电设备占比约为 10%。公司正在积极推动该业务发展，在电芯的堆叠和包胶工艺上提供更好的设备服务。针对 PACK 生成线，面向主机和电池企业两个方向，致力于解决模组/PACK 线上的核心生产工艺问题。

3. 经营性现金流下降的原因是什么？

答：去年下半年公司使用了比较多的银行票据方式来支付货款，并在今年上半年集中到期兑付，影响了经营现金流。客户整体的回款还是比较稳定的。

4. 扁线电机业务的进展情况？

答：公司很早就对扁线电机及装备进行了布局，是国内少数具备扁线电机装备制造能力的设备商，在扁线关键工艺上拥有多项核心专利。

报告期内，公司扁线电机产品已经开始批量交付，在产品开发和验证方面也做了大量的工作，预计明年上半年进入大规模交付。同时，公司也在对江铃等客户的原有产品上进行 VA/VE 的升级，做扁线化的升级改造，进一步优化产品结构。

目前公司在行的开发项目以及 VA/VE 升级的产品正全面走向扁线化。随着公司对扁线总体工艺和制造装备把握度的进一步提升，公司电机扁线化的进程会越来越快。

5. 公司智能装备业务后续发展的展望以及长期规划？

答：（1）汽车装备方面，国内传统主机厂的持续布局还会带来新的机会，国际市场像沃尔沃、Rivian 等厂商的布局还在兴起的阶段，美国市场需求也在提升。同时，不断出现的新产品和新制造技术也会带来新的装备需求。长远来看，汽车装备还是有一定规模的市场，仍然会有稳定的需求。公司要做的是如何从产品结构和区域结构去实现快速的覆盖，以提高市占率水平。

（2）电池装备方面，无论是汽车用的动力电池还是储能领域用的电池还远没有到达成熟的阶段，产品和技术的不断变

化也会持续带来制造技术和工艺装备升级的需求。公司会持续关注产品和技术方向上的进步,进一步匹配公司的电池装备业务,力争引领装备技术的发展。

(3)未来公司也会积极探讨和布局非车领域的装备市场,拓展公司在装备业务的覆盖范围。

6. 对下游行业的景气度展望如何?

答:公司的主要业务是服务于新能源汽车和电池两个行业,对行业未来发展的景气度有信心。

虽然汽车行业经历了长期的发展,规模也到了一定层次水平,但在以客户需求为导向的技术革新和创新下,仍然有很多新的机会。比如智能化、电动化、网联化都在拉动整个汽车行业的发展。2023年上半年,国内新能源汽车产销累计完成378.8万辆和374.7万辆,同比分别增长42.4%和44.1%;新能源汽车市场渗透率达到28.3%。新能源汽车还远没有达到天花板,随着行业的快速发展和技术升级迭代,一定会带来更多新的机会。比如一体化压铸工艺就对车身的连接工艺和质量品质的保障提出了更高的要求,需要对车身装备进行同步的革新和升级,就会有新的机会。此外,海外市场许多国家和地区都在积极推进电动化,这也为公司带来了许多机会。

动力电池和储能电池也都还没有达到成熟的状态,行业还会需要更多更先进的制造技术和装备的支撑。总的来说,我们认为下游行业还有很多机会。

7. 公司在管理跟组织框架优化上的规划和进展?

答:公司在市场竞争激烈的情况下,进行了一些架构上的调整,将营销全部放到了集团层面来做,以发挥双轮驱动优势,整合大客户资源。同时,公司在业务上选择有竞争力的方向,如车身里面的门盖、动力总成里面的电驱动模块等,打造大客户、大项目、大产品。

8. 公司拟如何拓展新产品和新领域?

答:公司在拓展新领域时,会沿着技术相关性和市场相关性的思路去做,即在现有技术的基础上拓展新产品或者拓展新客户。公司在这方面已经积累了一些经验和方法,未来会通过系统的套路来推动业务发展。

接待过程中,公司严格按照《信息披露管理制度》《投资

	者关系管理制度》等规定，保证信息披露真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	《参与单位清单》
日期	2023年9月5日



附件：参与单位清单

安信证券股份有限公司
德邦证券股份有限公司
福建宏辉集团有限公司
国金证券股份有限公司
国泰君安证券股份有限公司
国信证券股份有限公司
国元证券股份有限公司
海南棕榈湾投资有限公司
合肥瑞丞私募基金管理有限公司
华安证券股份有限公司
华泰证券股份有限公司
金股证券投资咨询广东有限公司
青岛金光紫金股权投资基金企业(有限合伙)
上海牛乎资产管理有限公司
上海汽车集团金控管理有限公司
上海荣正敦致企业咨询顾问有限公司
上海睿亿投资发展中心（有限合伙）
上海申银万国证券研究所有限公司
申港证券股份有限公司
深圳固禾私募证券基金管理有限公司
万和证券股份有限公司
懿宽资产管理(上海)有限公司
中国国际金融股份有限公司
中海晟融（北京）资本管理集团有限公司
中泰证券股份有限公司
中信建投证券股份有限公司



中信证券股份有限公司

(以上排名不分先后)

