

证券代码:688280

证券简称:精进电动

精进电动科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号:2023-009

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 type="checkbox"/> 其他 (请文字说明其他活动内容)_____
参与单位名称及人员	华创证券 苏千叶, Citron PE 金淑敏, 共青城华德捷创投资管理合伙企业 陈鹏
时间	2023年9月20 13:30—14:30
地点	北京市朝阳区博大路20号院金辉时八区10号楼 邮编:100023
接待人员姓名	董事, 董事会秘书, 财务总监谢文剑
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1: 公司上半年经营情况如何, 有什么变化?</b></p> <p>答: 今年上半年, 公司营业总收入 39,000.94 万元, 同比去年同期减少 11.71%。收入减少的原因是 2022 年同期公司有整车销售, 而 2023 年上半年没有发生这部分业务。整车销售不是公司的核心业务, 而且业务波动性比较大。剔除整车销售的影响, 公司的“主营业务”, 即新能源汽车电驱动系统和技术开发和服务收入为 38,478.28 万元, 较上年同期实际增长了 8.71%, 而且乘用车和商用车板块营业收入均有增长。乘用车板块的收入增长主要得益于海外客户需求的稳步增长。商用车板块, 受客户需求拉动, 在境内和境外的收入均实现了增长。公司北美三合一上半年投产, 客户目前在起量, 这个产品是一个平台级产品, 涉及客户 5 个不同车型。客户的 5 个车型会按客户的计划逐一投产, 不是一起投产。据公司了解, 目前这几个车型里有一个进入量产, 其他车型会在</p>

下半年和明年上半年逐步进入量产。一般整车项目都会有一个爬坡的过程，而且会有波动，特别是投产的第一年。

公司预计 2024 应该仍然保持一个较好的增长势头。

**问题 2：今年还有什么项目计划投产？**

答：今年下半年公司有 2 个新乘用车项目进入量产。其中一个上汽的混动产品，另外一个奇瑞的混动产品。2024 年上半年公司的碳化硅控制器会进入量产。另外北美的三合一因为配套的多个车型会逐一进入量产，所以 2024 这些项目会持续放量。

**问题 3：公司的产品有什么优势？**

首先公司的定位是一个系统级的供应商，不是一个零部件制造商，或者说公司是一个新能源汽车电驱动系统解决方案的提供者。公司所有的产品都是基于自主开发的技术和知识产权。公司是全球少数具备电机，传动，控制器，软件能够完全自主开发和进行集成的企业。

目前公司的扁线技术，电磁离合器，电机降噪技术，增程技术，还有碳化硅控制器技术在行业里和国际市场上都处于领先地位。公司对电机，传动，控制器，软件的集成能力，在国内和国外市场也是领先的。而且有在数论招标后，赢得的国际头部企业的量产项目，也足以证明公司的技术实力。该项目的三合一产品完全由公司负责，设计，测试和生产。这个产品在公司已经量产。

**问题 4：目前公司毛利情况如何？**

答：由于公司业务规模仍然需要持续增长，当前收入规模产

生的收益还没有达到能够完全覆盖固定费用，所以毛利率仍为负，但由于 2023 年上半年主营业务收入规模提升，摊薄固定费用，所以综合毛利率从 2022 年上半年同期的-3.84%提高到-2.74%，公司毛利润和毛利率均得到改善。毛利改善也说明公司的核心业务在良性发展。

**问题 5: 一些主机厂会建造自己供应驱动系统和有些会用第三方采购的两种模式?**

答: 整车企业存在自建电驱动系统形式及第三方供应的形式; 而且两种形式各有优势, 会长期存在。从国内市场和国外市场看现在确实是如此。而且从公司的经验上看, 国外市场对第三方供应电驱动系统的需求还是旺盛。公司是国内最早开始从事电驱动系统的企业之一, 并且公司属于为数不多的具备乘用车和商用车电驱动系统开发, 制造的企业。公司创始人、技术团队和管理团队均有行业全球知名企业从事相关工作的经验, 公司的研发能力和生产能力在行业内处于较领先水平。公司战略定位明确, 国内国外市场并举, 而且依托国内的生产制造能力和领先的技术, 在全球市场上非常有竞争力。

**问题 6: 请说明一下半年度财务结果?**

答: 2023 年上半年, 公司营业总收入 39,000.94 万元, 同比去年同期减少 11.71%。之前已经提到, 收入减少的原因是 2022 年同期公司有整车销售, 而 2023 年上半年没有实现这部分收入。整车销售不是公司核心业务, 而且业务波动性比较大。剔除整车销售的影响, 上半年, 公司的主营业务, 即新能源汽车电驱动系统和技术开发和服务收入为 38,478.28 万元, 较上年同期增加 8.71%。这个增长速度还是不错的, 而且是乘用车和商用车板块营业收入均有增长。乘用车板块

的收入增长主要得益于海外客户需求的稳步增长。商用车板块，受客户需求拉动，在境内和境外的收入均实现了增长。

上半年，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-26,373.09万元，同比去年同期，亏损增加23.12%，具体原因有以下几方面：

首先，由于公司业务规模仍然需要持续增长，当前收入规模产生的收益还没有达到能够完全覆盖固定费用，所以毛利率仍为负，但由于2023年上半年主营业务收入规模提升，摊薄固定费用，所以综合毛利率从2022年上半年的-3.84%提高到-2.74%，公司毛利润和毛利率均得到改善，说明公司核心业务在向着健康的方向发展。

其次，上半年销售费用为2,801.07万元，较2022年同期增加471.98万元，主要是因为产品销售增加，按比例计提的质保金增加；还有就是北美公司业务规模扩大，仓储费用随之增加；另外，公司为了争取新客户扩大销售，公司增加了业务宣传和开发工作，展会方面也造成销售费用增加。上半年研发费用为8,944.84万元，较2022年同期增加552.69万元，主要是因为公司为提高竞争力和开拓新市场，在持续投入研发工作，提升新产品和进行关键技术储备；公司手上目前有比较多的研发订单，这部分研发任务主要是在2024和2025年完成，这些订单一方面会带来较为可观的研发收入，另外研发完成后，也会有一批项目进入量产。上半年管理费用为8,218.22万元，较去年同期减少422.33万元，主要是存货报废损失较去年同期减少，为降低成本，公司退租部分厂房，房租物业水电费用减少；另外北美基地产线投产，部分费用分摊至制造费用所致。

上半年，公司经营活动产生的现金流量净额-16,684.36万元，同比去年同期改善14.77%，主要是因为去年同期公司支付赛米控案的赔偿，该赔偿款已经在2022年度支付完毕，

	2023 年度不存在这类支出。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 9 月 20