

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:2023-010

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	西部证券 侯立森 开源证券 殷晟路	
时间	2023年9月27 10:00-12:00	
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>问题 1: 公司的产品和定位有什么优势?</p> <p>答: 精进电动的产品定位是“系统级”的供应商, 不是零部件制造商, 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。</p> <p>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。而且有在数轮有国际知名 tier1 供应商招标的项目上赢得</p>	

了国际头部企业的量产项目,也足以证明公司的技术实力。

问题 2: 今年乘用车都有哪些项目?

答: 今年上半年,北美的三合一项目投产,目前正在生产爬坡阶段。北美的三合一因为配套的多个车型,并逐一进入量产,这些项目主要放量在 2024 年。今年下半年公司(包括目前)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。2024 年以上项目都会放量。

问题 3:如何判断未来电驱动系统行业市场的竞争格局?

答: 精进电动属于具备电驱动系统整体集成设计能力的系统供应商。这是有别于一些简单进行单一电机制造,或者进行按图加工的企业。精进电动自成立以来持续与国际知名整车企业保持合作并获取量产订单。

目前电驱动系统行业的市场占有率情况尚未稳固,除比亚迪具备较为稳定的自产自供需求之外,其他市场参与者均可能因为配套车型升级换代、量产项目推出不达预期等因素,每年市场参与者变动都比较频繁,行业格局并不稳定。我们认为离稳定的行业格局还有较长的路要走。中长期而言,行业内参与者将围绕优质头部客户和配套热门车型展开持续竞争。

上一年度,精进电动共出售 12.3 万套乘用车电驱动系统,4.1 万套商用车电驱动系统。公司的商用车产品在国内市场的占有率持续增长。公司的乘用车客户主要有一汽集团,上汽集团,吉利集团,小鹏汽车,奇瑞汽车,Stellantis 集团等。商用车客户主要有上汽集团,北汽集团,金龙客车,比亚迪,中通客车,东风集团,华晨鑫源等。公司已经与多家国内和国际新能源商用车企业建立稳定的业务关系。比如,公司“第三代半导体”高功率碳化硅控制器产品,

获得隶属于德国大众商用车集团的瑞典斯堪尼亚 (SCANIA) 和德国曼恩 (MAN) 的量产配套项目, 计划 2024 年投产。公司与全球知名变速箱企业艾里逊 (Allison) 建立战略合作关系, 共同拓展全球商用车市场, 公司商用车可以还有越南的 Vinfast。

问题 4: 公司近期收入情况, 请介绍一下?

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 5: 请说明一下近期财务结果?

答: 公司已经披露半年报, 收入情况以上已经介绍了。

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 年上半年同期的-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。

问题 6:一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，以上是市场上比较普遍的供应模式。我们认为两种形式各有优势，会长期存在。从国内市场和国外市场看现在确实也是如此。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比较旺盛。

	<p>第三方供应商更加专业，产线可以采用柔性设计，满足多客户不同产品的需求，比主机厂自建产线有规模和技术优势。精进电动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。</p> <p>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。</p>	
附件清单 (如有)	无	
日期	2023 年 9 月 27 日	