

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:2023-011

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参加 2023 年半年度业绩说明会的全体投资者	
时间	2023 年 10 月 17 日 15:00-16:00	
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址: <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a> )	
接待人员姓名	董事长兼总经理:余平 董事会秘书、财务总监:谢文剑 独立董事:张雪融	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1: 请公司介绍一下 2023 年公司乘用车业务的发展情况?</b></p> <p>答: 您好! 上半年, 公司的一个国内乘用车项目在 2023 年上半年进入了生命周期的尾声, 在这种情况下, 国内乘用车业务的收入比去年同期有所下降。但是由于海外乘用车需求增加, 补充了境内业务的不足。因此公司上半年的整体乘用车业务收入还是有所增长。下半年公司有两个国内乘用车项目陆续投产。公司今年 3 月末投产了北美三合一项目, 还有目前新投产两个国内乘用车项目, 这些项目经过一段爬坡过程后会逐渐放量, 未来会为公司业务带来不错的增长。感谢您的提问!</p> <p><b>问题 2: 你好, 贵司披露电池包项目和电池管理系统项目正在进行, 请问这是针对预研项目还是某个定点项目?</b></p> <p>答: 你好! 公司电池包项目目前还没有定点。目前开发的项目主要</p>	

是应用型的开发。

**问题 3: 有增持自家股票的计划吗, 或者发行债券补充公司流动资金, 公司提供的产品应用于商用客车的有出口到一路一带沿线国家么, 目前我们公司产能利用率如何, 目前有讨论过通过哪些方式增加收入, 提高产能, 减少亏损, 祝早日扭亏为盈, 公司越来越好!**

**答:** 您好! 目前公司还没有增持的计划。但是股东的建议我们已经收到, 会经常性地来进行这方面的评估。目前进入 4 季度, 是传统的旺季, 公司一般 4 季度交付任务都比较多, 产能符合比较高。另外, 感谢您的鼓励。我们会一步一个脚印把项目做扎实, 保持一个长期, 稳定, 健康的增长。

**问题 4: 你好, 请问贵司 2023-2024 年净利预测在什么水平? 预期净利何时转正? 谢谢!**

**答:** 您好! 虽然 2023 年上半年公司处于亏损, 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 2022 年全年, 公司综合毛利也比 2021 年有较大的改善。这些持续改善的结果说明公司的业务战略和管理方向都在向正确的方式发展。公司不能给予业绩承诺。公司一直在不断提升产品的技术水平, 短期的工作重点依然是不断精细化运营能力和组织能力, 降本增效、释放潜能, 推动公司长期健康发展。公司具有良好的发展基因、深厚的技术底蕴, 品牌、产品、服务在相关细分市场具有良好的口碑和竞争力, 只要公司上下保持战略定力, 着眼长远, 精益管理, 创新驱动, 终会早日扭亏为盈, 迎来公司价值的合理回归。公司始终对未来发展抱有坚定的信心。

**问题 5: 请详细介绍一下公司在北美的三合一项目在今年 3 月份投产后的产能爬坡情况, 后续是否有扩产计划?**

**答:** 您好! 目前爬坡的进展和客户短期 (1-2 年) 的生产目标在公司已经建设的产能内。我们明年会和客户讨论扩产的问题, 目前客户提出了中长期需求比较高的预测。如果需要扩产, 我们需要客户

给予比较客观的预测和比较充分的保证，比如客户需求不达预期，要赔偿公司投资等。

**问题 6：目前公司的运营生产是哪位领导负责？李副总辞职后，公司高管有没有分工上的调整？**

答：您好！目前公司的运营由余平直接负责。

**问题 7：你好！贵司年中报提及的燃料电池研发项目是预研项目还是已有定点项目？谢谢！**

答：您好！这是一个针对燃料电池的驱动系统开发项目。不是一个定点项目。公司的驱动系统可以用于任何以电为驱动能源的系统。燃料电池也是属于用电做最终驱动能源的技术。谢谢您的提问。

**问题 8：请问公司第三、四季度的排产情况如何，能否实现全年 30% 以上的营收增长？**

答：您好！公司目前第三、四季度的交付任务比较重，9, 10, 11, 12 月是行业传统的旺季，在这个季节，公司产线基本处于高负荷状态，有时要增加生产班次才能满足客户需求。公司预计今年的销售，由于国内乘用车量产时间比较晚。上半年有一个主要乘用车产品不在生产，总体主营业务收入应该和上年基本持平，或者稍有增长。具体情况还要看 11 月和 12 月订单具体情况。

**问题 9：请问余总，公司量产奇瑞和上汽的是什么车型？车型价格区间是多少？该车型是否已经上市销售？主机厂的预期产销情况如何？**

答：您好！公司配套的是奇瑞和上汽的混动车型。上汽的车型是一个已经量产车混动车型的升级版，奇瑞是其鲲鹏超性能电混系列里的一些车型。据公司了解这些车型都会 4 季度上市。谢谢您的提问。

**问题 10：请详细说和越南的 Vinfast 电动车企业合作进展情况。**

答：您好！公司的产品在 2020 年初开始配套 Vinfast，主要配套 Vinfast 客车，具体是 10-12 米段的客车。公司的驱动系统直接出口到越南，由 Vinfast 组装到他们产品上。我们出口的是精进的标准产品。在这个客车米段，公司是 Vinfast 的唯一供应商。公司目前正在交付 Vinfast 的订单。谢谢提问。

**问题 11:** 公司在 2023 年 9 月 27 日投资者关系活动记录表中提到“公司商用车还有越南的 Vinfast”，请详细说明合作进展，谢谢。

答：您好！刚刚回复了这个问题，请参考之前的答案。

**问题 12:** 公司长期以来的研发投入占比都比较高，在近几年营收没有明显提高的情况下，是否还会继续加大研发投入？

答：您好！公司的研发投入基本会保持在当前的这个量级。实际公司今年投产乘用车项目都是来自于过去今年的研发成果。这些新投产项目会给公司未来今年收入带来不错的增长。

**问题 13:** 公司在国内市场的战略是什么，国内市场似乎业务发展慢一些？

答：您好！精进电动采取的是国内，国外市场并进的发展策略。国内市场是公司业务的战略组成部分。公司的商用车销售几乎全部在国内。

在商用车领域，公司在国内市场份额领先，公司会理性地扩大这个板块的规模和提高利润水平。因为这个领域的新能源汽车市场渗透率比较高，公司会进一步开发海外市场。公司与全球知名变速箱企业艾里逊(Allison)建立战略合作关系，共同开发产品，拓展全球商用车市场。

在乘用车领域，在国内，公司一直在与头部整车企业加强合作，特别是传统车企，积极参与符合公司产品定位的优质项目。公司在今年下半年，已经量产了两个乘用车项目，并与其他国内主流乘用车企业有量产开发项目。2024 公司国内乘用车业务应该会重回增长的趋势。由于公司对项目的选择比较谨慎，所以给人感觉这几年国内乘用车项目进展比较慢，但是从项目和产品的开发上看，慢就是快，我们希望一步一个脚印把项目做扎实，保持一个长期，稳定，健康的成长。

**问题 14:** 请问余总，大众商用车项目在明年哪个时间点投产？年度产能是多少？产品单价多少？

答：您好！我们和大众商用车有多个项目。一个项目是和巴西大众的中型卡车项目，这个项目精进负责供应电机和分体的控制器，这个项目没有大约有几百台的需求。另外是公司和大众商用车集团的碳化硅控制器项目，这些项目涉及多款控制器的供货，也是明年进入量产，这些项目客户的长期预测每年有大约 5 万台的需求，公司产能能够满足客户需求。

**问题 15：我看公司研发支出不少，都形成了哪些成果？**

答：您好！我把上半年的研发工作情况汇报一下：

2023 年上半年，公司研发费用为 8,944.84 万元，较 2022 年同期增加 552.69 万元，占营业收入比例 22.93%。研发费用增加主要是因为公司为提高竞争力和开拓新市场，持续投入研发工作，提升新产品和进行关键技术储备作。公司通过技术创新、工艺改进；对产品的设计和生产制造进行优化，核心竞争力持续提升。公司围绕新能源汽车电驱动系统的三大总成，多方向推进研发项目，重点加大高度集成化的乘用车和商用车“多合一”电驱动系统研发投入。同时密切关注电驱动系统行业的前沿技术动向，积极进行前瞻性研发，主动布局，完成技术储备。

在乘用车领域，公司的电驱动系统的研发持续取得突破，多个项目已经或正在全球市场走向量产。公司为美欧客户开发的 200kW 纯电动多合一电驱系统已经顺利投产。公司为国内某大整车集团开发的高功率、高转矩三合一系统进入产线调试阶段。该三合一系统具有第三代半导体碳化硅控制器、高性能扁线电机、电磁差速器锁等先进技术，是公司在高中端 SUV、越野车电驱系统方面的代表性产品。上半年，为高中端 SUV 开发的一体化增程器总成已完成样机和整车各项验证，进入产线调试阶段。该系统采用扁线，油水复合冷却技术，有效提升额定功率；电机和发动机曲轴一体化设计有效地减少零部件，缩小体积，降低系统重量，同时实施主动减振功能，获得极佳的增程器 NVH 性能。

在电机本体方面，公司的研发继续聚焦于大型整车集团客户的新产品。公司完成了两个国内乘用车整车客户的电机样机开发、验证和量产开发工作，攻克了振动噪音，可靠性、量产工艺等难题，为下半年的实现量产奠定了基础。

在传动核心技术方面，公司逐步把公司独创的直磁型双稳态电磁离合器应用到多种产品中，包括有利于越野车型和四驱车型节能的动力切分离合器、差速锁、变速器换档等。双稳态电磁离合器是公司多年在电磁离合技术方面研发的最新成果，是公司在高中端电驱动总成和传动产品中的关键的差异化技术之一。它相对于传统的单稳态电磁离合器，具有功能更加安全、响应速度更快，更节能的优点。相对于传统的多片湿式离合器或拨叉齿套式换档离合器，则有更多的优点，去除了比如油泵，液压控制阀体等多个繁琐的外围设备。

在商用车领域，完成重型商用车高性能大直径扁线电机样机开发和交付，产品成为纯电和混动重卡领域领先的高效率高输出。针对重卡集成式电动桥市场需求，研发高抗振扁线电机系列产品，将成为轻、中、重卡电动桥的行业骨干产品。针对客车和中轻卡市场对轻量化、低成本“多合一”的需求，完成了商用车纵置二合一、三合一电驱系统的开发并已经把 2000-3500 牛米的系统实现了量产配套。

在控制器领域，除了配套精进电动的电机系统和多合一电驱系统以外，单体控制器的研发和产业化也取得了很大进展。为大众商用车集团开发的 800V 高压碳化硅控制器的研发进入冲刺阶段，确保 2024 年实现批量生产。为北美客户电动重卡桥配套的 800V 碳化硅控制器，完成了样机的功能测试，各方面技术指标处于北美市场领先水平。公司也致力于采用国产自主研发的多核 MCU 芯片及国产碳化硅器件的控制器开发，将在今年下半年实现批量生产，填补了国内空白，解决芯片卡脖子问题。

在软件系统领域的软件功能安全开发方面，完成了国内一主机

厂的功能安全流程认证和产品开发认证，达成了重要的产品里程碑，实现控制器产品的重要安全性能提升。完成了北美客户的功能安全开发及交付。在信息安全开发方面，今年上半年完成了欧洲和北美整车厂的信息安全规范开发交付，为后续的产品交付和获取新项目打下了较好的基础。

公司还充分利用公司在车用电驱动领域积累的技术和生产能力，2023年上半年公司还开拓了船用新能源电驱动系统的市场，与全球知名的美国水星海事建立了长期合作关系，共同开发新能源船用电驱动产品。报告期内，公司及其下属子公司新增软件著作权4项，境内已授权发明专利2项、实用新型专利17项、外观设计专利11项；境外已授权专利21项。截至报告期末，公司及其下属子公司累计拥有软件著作权25项，境内已授权发明专利41项、实用新型专利304项、外观设计专利122项；境外已授权专利112项。公司在原材料供应紧张、价格上涨的情况下，通过技术创新、工艺改进和精细化管理，对产品的设计和生产制造进行优化，核心竞争力持续提升。

**问题 16: 作为公司的长期个人投资者，已经陪伴公司走过了两年时间，我们非常想见到公司实现盈利，请余总结合公司情况对 2024 年的主要营收入做一下分析，能否实现盈亏平衡？**

答：您好！感谢您对公司的信任和信心！2024年公司乘用车项目的增量主要会来源于今年量产的三合一项目。这个三合一产品的销售应该有不错的规模。还有目前刚刚进入量产的两个国内乘用车项目，其中的奇瑞项目我们认为会有不错的增量，因为这是客户主打的一个混动驱动系统。商用车方面，国内业务增量主要会依靠专用车。公司希望2024年海外商用车会有一些增量业务。但是因为商用车整理体量远远低于乘用车，所以收入增量应该主要来自于乘用车项目。2023国内乘用车项目收入较低，2024会有比较不错的改善。

**问题 17: 请问，这次美国汽车工人大罢工，对公司下半年的影响有**

	<p><b>多大?</b></p> <p>答：没有影响。</p> <p><b>问题 18：请问贵公司和印度的电动车公司有没有展开合作？何时开始供货的？德国曼恩的电动化进程如何？贵公司是曼恩的唯一电动机供应商吗？</b></p> <p>答：精进电动没有直接和印度客户有业务往来，公司通过配套一些国内整车有产品间接出售到印度市场。2022 年公司有 600 多套系统配套到出口印度的整车，目前公司正在完成一些配套到出口到印度的整车的驱动系统的交付。公司和曼恩的合作非常顺利，预计明年进入量产。公司主要是为曼恩和 SCANIA 的一些车型提供碳化硅控制器，不是电机产品。这个信息公司在定期报告上披露过。在这些项目上，公司是唯一的供应商。</p> <p><b>问题 19：2023 年公司主要的乘用车和商用车量产客户都有哪些？</b></p> <p>答：乘用车公司的主要客户有一汽，上汽，奇瑞，小鹏，FCA (Stellantis)。商用车主要客户有北汽集团，比亚迪，陕西汉德车桥，中通客车，厦门金龙, Actia 等。</p> <p><b>问题 20：随着国外三合一项目的量产，请问今年研发收入的增量水平是多少？</b></p> <p>答：您好！公司一般每年会有新增 5000 万到 1 亿元的研发订单。但是因为很多订单由于是和客户的车型进行同步开发，所以只有完成开发，甚至量产后才能确认收入，而整车项目一般开发周期在 2 年左右。所以每年确认的研发收入变动会比较大。</p>	
附件清单 (如有)	无	
日期	2023 年 10 月 17 日	