

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:2023-014

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 年第三季度业绩说明会的全体投资者	
时间	2023 年 11 月 29 日 15:00-16: 00	
地点	上海 证 券 交 易 所 上 证 路 演 中 心 (网 址 : http://roadshow.sseinfo.com/)	
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>问题 1: 精进在感应电机上有技术储备吗? 这个技术有什么优势?</p> <p>答: 这个和刚才关于非稀土材料电机的问题有些类似。感应电机优势有这几个方面: 高可靠性, 没有退磁风险, 无需机械断开机构; 高可制造性, 转子采用鼠笼结构; 产品低成本, 不采用稀土材料, 性价比更优; 低空载拖曳损耗。但是也是因为这些特性, 感应电机不是适用于所有的应用场景, 这类电机低速低扭区效率更高, 更适合辅助驱动, 而不是主驱电机。精进电动已经开发了不同平台的感应电机产品。而且技术成熟。</p> <p>问题 2: 贵司是曼恩的唯一电动机供应商吗, 项目进展怎么样了?</p> <p>答: 公司和曼恩的合作非常顺利, 开发的产品预计明年进入量产。</p>	

公司主要是为曼恩和 SCANIA（这两个公司同属于大众商用车集团）的一些车型提供碳化硅控制器，不是电机产品。今年公司还有以上两家公司的一个新的 Si-C 产品获得新的定点，产品目前在开发过程中。在这些项目上，公司是唯一的供应商。

问题 3：请问公司联合创始人蔡蔚先生是否还在公司任职或者参与公司的一些科研项目？

答：蔡博士已经于 2019 年退休，退休后和公司没有业务往来。

问题 4：与整车企业的合作关系是否能够持续，整车厂是否可以把精进替换掉，比如开发采取 2 供，3 供的方式？

答：这也是一个我们常常被问到的问题。整车厂和供应商的关系比较复杂，而且国内和国外差异也很大。整车厂有多家供应商很常见，这可能是出于采购战略，比如增加供应商之间的竞争，或者为了降低独供的风险，也可能因为产品设计差异比较大，比如轿车和 SUV，或者混动和纯电动等等。这里我们主要讨论一个车型或者一个平台的情况。根据公司的自身经验，在国内和欧美的做法差异性很大。在欧美，一个车型或者一个车型平台的开发周期很长。精进的几个欧美主流整车厂的开发时间都在 2 年左右，甚至 3 年。一般境外整车厂会有多个合格供应商（因为前期有考察，评估），整车厂会在先期研究时，选择一批合格供应商试制一些样件进行评估。评估样件和设计后，整车厂会选择几个供应商进行潜在项目询价，询价阶段一般采取招标模式。几轮招标后，一家供应商被定点（定点一般都包括开发和生产），与整车厂同步开发。所以在开发阶段，公司都是项目的唯一供应商，而且从目前公司参与的项目看，公司也一直是唯一供应商。原因是这些项目的驱动系统开发费用都跟高昂，有时达人民币上亿元。由于供应商会保护其知识产权，整车厂不可能也没有资金同时支付多个供应商进行一个关键零部件（例如驱动系统）的开发。这个情况不光是主流整车厂是这样，即使在欧美新势

力造车企业也是这样。这些新势力由于资金紧张，更没有资源去让两家企业同时开发一个零部件，何况用多家企业开发同一产品还有诸多知识产权，项目协调，二级供应商/供应链的开发等等问题。

开发工作完成后，在量产阶段，理论上客户可以找另外的供应商完成量产。但是如果开发协议包括了量产部分，在实操上，基本上没有更换供应商的可能性。因为在产品开发时，原供应商对产品的设计，工艺都进行了充分的验证和优化，并开发了二级供应商及供应链并建设了产线和购买了模具。整车厂如果更换量产供应商，首先要赔偿原供应商产线的投资，还有工装模具费用。为保证产品质量，更无疑要重新进行工艺和二级供应商的定点和验证工作。所以除非原供应商出现重大问题，这个情况不会发生。更换供应商会潜在地带来整车的停产或者衍生出重大质量风险。如果原供应商真的出现重大问题，整车厂一般会首选派人员先接管原供应商的运营，进行整改，也不会去马上找新供应商。因为从资金和时间上投入都很大，风险太高。如果整改不利，整车厂也许会把供应商的产线购买下来，进行运营（因为重新开发基本不具备可行性）。所以国外这个整车厂和零部件供应商的相互绑定的关系非常紧密，而且整车厂为了能让供应商提供最好的产品，长期稳定供货，也给供应商留下合适利润空间。

问题 5：很高兴看到公司的毛利率情况有改善，但是和行业内同类企业相比仍有差距，比如英搏尔（近两年在 10%到 15%之间），这方面有没有什么可以分享？

答：大家对电机行业有不少误解，我碰到不少投资人都对我们的行业有误解。精进电动从事的是“新能源汽车的电驱动系统”的设计，生产和制造。首先，精进电动不是一个电机制造商，而是“电驱动系统供”应商。新能源汽车电驱动系统包括电机，电控，传动和配套的软件系统，电机是系统的核心部件。第二，精进电动只从事新能源汽车的驱动系统的供应，业务不涉及其他行业（我们一些非车

用电驱动系统的研发项目) 或者产品。一般市场上的“电机行业”企业主要是指工业电机制造商, 或者以工业电机为主的制造商。据公司了解, 目前上市的专注于新能源汽车的驱动系统的供应只有一家, 就是精进电动。其他参与新能源汽车的驱动系统供应的企业一般主营业务都是工业电机或者其他行业。所以这些企业的整体盈利能力和精进电动没有可比性, 需要看其电驱动系统板块的盈利能力。有这个板块业务的上市公司有汇川技术、巨一科技、正海磁材、大洋电机、方正电机等。但是据公司了解, 这些公司新能能源驱动系统的收入应该都不到整体收入的一半, 甚至更低。所以大家还是要具体看这些公司公开披露信息里的板块情况, 而不是用这些公司整个的盈利水平和精进进行比较。

问题 6: 你好, 请问贵司是否在研发下一代的无稀土永磁电机?

答: 您好! 公司有这方面的研发而且技术成熟。

问题 7: 请问余总公司与奔驰有无正在开展的合作项目?

答: 我们有一些研发项目, 目前还没有定点项目和量产项目。

问题 8: 请问余总, 公司提供给奇瑞的产品单价范围平均是多少?

答: 您好! 涉及具体客户产品的价格的问题不能回答, 还请谅解。

问题 9: 能讲一下公司的排名问题吗, 国内排名第几?

答: 您好! 我们常常被问到这个问题。大家目前看到的排行体系并不能反映一个企业的竞争力, 市场上的排行只是一个简单的数量统计, 比较片面, 并且不准确。比如在商用车市场, 整车厂可以从多个第三方供应商采购电驱动系统, 但是贴整车厂自身品牌的做法很普遍。市场排名是看不到具体供应商情况的, 还有就是精进的电机产品会被集成到客户的系统里, 比如电驱桥, 此类都不会统计到精进的份额里。还有其他问题, 使得这些排名榜非常有其局限性。

公司 2022 年商用车销量占全国市场份额的 10%以上, 份
额在行业是比较领先的。2022 年精进电动有 30%以上的乘用车产品
出口到境外, 所以国内排行没有参考意义。另外, 排名或者份额这
里指标针对国内乘用车市场非常有其局限性, 参照意义有限。比如
这些排名无法体现企业的出口能力, 近今年新能源汽车出口量在不
断增长。这类排名也无法体现企业产品的不同参数, 无法体现不同
定位的产品之间的差异。比如这几年畅销的 A00 级别车辆, 销售量
非常高。这类车的电机功率都在 30kw 以下, 精进电动基本上不生
产这类低功率产品。排行和市场份额也无法体现企业对高中低端车
型实现销售的差异 (出售给售价 3 万元的车型的和出售给售价 50
万元的车型的产品都算 1 台); 无法体现多总成产品的区别, 单电
机和集成化产品的差异, 精进 2022 年出售的产品大约 30%是系统
级别的产品。

问题 10: 公司的经营活动现金流情况能否说明一下?

答: 公司 1-9 月年经营活动产生的现金流量净额为-2.53 亿元, 同
比去年同期改善了 28.40%。

公司相关业务目前仍处于快速发展期, 在公司披露的 3 季报中
可以看到综合毛利率从 2022 年上半年同期的-2.40%提高到
+2.89%, 毛利润和毛利率都转正。这些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。未来随着这些业务的持续放量,
相关指标将会有所改善。我们估计随着业务的增长, 不断的降本增
效, 未来经营净现金流会改善。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, 持续努力, 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 11: 1、公司提供给奇瑞的产品是什么? 目前提供了多少货?

2、公司下一步增长点？研发重点有哪些？是否会延申至整车业务？3、如何看待行业未来的发展趋势？公司面临哪些机遇和挑战？

答：公司为奇瑞配套的主要是其 C-DH 超级混合动力平台的产品。四季度订单有 4000 台以上，产品刚刚投产，还在爬坡。公司 2023 年四季度两个国内乘用车项目陆续投产，加上公司今年 3 月末投产了北美三合一项目，这些项目经过一段爬坡过程后会逐渐放量，未来会为公司的乘用车业务带来不错的增长。2024 年北汽的两款越野车系统，艾利逊的产品，碳化硅控制器，还有出口欧洲的电动摩托产品也会陆续投产。

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。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 12：800V 碳化硅控制器的市场地位如何？目前订单情况如何？预计何时实现营收？

答：公司碳化硅控制器的业务还是比较领先的，2019 就已经取得出口欧洲给曼恩和斯堪尼亚的定点，2024 年上半年投产，并实现营收。

问题 13：1、公司第三季度各产品毛利率是多少？同比情况如何？

原因是？2、公司前三季度前五大客户分别是？收入占比多少？主要涉及什么产品及业务？今年新拓展了哪些客户？

答：您好！公司第三季度综合毛利率 13.77%，去年是 0.11%，主要是客户结构和产品结构改善，出口业务比较强劲。公司 1-9 月前 5 大客户是斯特兰蒂斯集团，北汽，上汽，一汽，比亚迪，这些客户占总收入的 70.14%。今年拓展的客户有广汽，水星海事，斯特兰蒂斯集团的欧洲业务，已经欧洲电动摩托企业等。

问题 14：1、目前公司在手订单多少？产能如何？产能利用率多少？2、今年以来，公司订单量多少？今年整体营收预期是多少？预计何时能盈利？3、三季度主要收入和销量在哪方面？

答：目前公司各产线（除北美三合一，目前还在爬坡，因为客户产品类型比较多，在逐一投放）运营都比较饱满。四季度传统上是交付旺季。前三季度乘用车系统收入增长 2.89%，商用车系统收入增长 10.08%，增长主要都来自于境外业务。

问题 15：你好，半年报时提到第四季度营业额会有一个显著的增长，请问就目前来看，展望第四季度同比或环比增幅水平大致在什么范围？谢谢！

答：您好！对这个问题，还请关注 2023 年的业绩报告。

问题 16：公司是否与小米汽车有合作？

答：没有合作。近期好像大家对公司是否和小米有合作非常有兴趣。公司和国内的一汽，广汽，上汽，小鹏，奇瑞等车企都有合作，客户群体还是比较丰富。

问题 17：请介绍一下公司 1-9 月的营收情况。

答：今年 1-9 月，公司营业总收入 6.23 亿元，同比去年同期减少 9.28%。收入减少的原因是 2022 年同期公司有贸易销售，而报告期

	<p>内没有实现这部分收入。贸易销售不是公司主营业务，而且业务波动性比较大。但是公司主营业务还是比 2022 年同期有增长。剔除贸易销售业务，1-9 月，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 6.15 亿元，较上年同期增加 3.04%。其中，新能源汽车电驱动系统产品收入较去年同期上涨 5.92%。公司乘用车和商用车板块营业收入均有增长。</p> <p>问题 18：公司目前与国内哪些主机厂有合作？是否为近期如智界、问界有供货？</p> <p>答：目前公司和国内合作的乘用车企业有一汽，广汽，上汽，吉利，小鹏，奇瑞。没有给智界、问界的供货。</p>	
附件清单 (如有)	无	
日期	2023 年 11 月 29 日	