

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:2023-015

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	远希私募:高志强,长城财富保险资管:胡纪元,上海承珞:张国栋,国融证券:刘聪,中信自营:朱欣頔,珩道投资:马建明,东吴证券:李昊玥	
时间	2023年11月30日10:00	
地点	上海市浦东新区文华东方酒店	
接待人员姓名	董事,董事会秘书,财务总监谢文剑	
投资者关	<p>问题 1: 碳化硅控制器和一般硅基材料控制器有什么优势</p> <p>答: 碳化硅控制器相较于目前的硅基 IGBT 控制器具有功率密度高的特性,比如每公斤输出功率高。所以在能够提供同意功率输出的情况下,控制器体积可以做的更小,或者说在和 IGBT 控制器同样体积下,可以输出更高的功率。</p> <p>问题 2: 公司 2023 年都有哪些乘用车项目</p> <p>答: 2023 年批量生产的主要项目有小鹏汽车纯电车型,一汽的纯电动和混动车型,吉利的纯电车型,上汽的纯电动和混动车型,奇瑞的混动车型。海外有斯特兰蒂斯集团的两个项目。</p>	

<p>系活动主 要内容介 绍</p>	<p>问题 3: 请介绍一下 2023 年新量产的项目和近期预计量产的项目和停产项目。</p> <p>答: 今年吉利的一个项目停产, 另外一个上汽的纯电动车型停产。新投产的项目如下:</p> <p>我们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。</p> <p>今年四季度, 有 2 个新国内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 年以上项目都会放量。</p> <p>2024 年上半年公司的碳化硅控制器会进入量产。另外 2024 年公司供应给欧洲的一款电动摩托车电机会在上半年投产。</p> <p>问题 4: 如何看待主机厂参与这个市场, 制造电机, 会成为主流吗?</p> <p>答: 这是每次调研必问的问题, 我们也没有标准答案, 愿意和大家一起探讨这个问题。</p> <p>电驱动系统对生产企业的驱动电机设计能力、电力电子设计能力、控制算法优化能力、精密机械加工制造能力、成本控制能力等综合实力要求较高。同时, 电驱动系统的设计和生产也需要大量的实践积累。如果只是电机本体, 技术门槛会低很多。</p> <p>在新能源汽车行业, 商用车比较普遍的模式是由第三方供应点电驱动系统。我们认为主要原因是商用车订单分散, 品种多, 单个主机厂如果自己生产驱动系统很难有规模效应。而且商用车传统上, 主机厂多是集成的业务模式, 一般也不具备这个能力。所以我们认为未来在商用车领域, 无论是简单的电机, 还是集成式的驱动系统, 第三方供应驱动系统是主流的供应模式。</p> <p>关于乘用车, 我们认为未来主机厂自供和第三方供应商都会存在。乘用车市场非常大, 两种模式都有存在的空间, 因为各有优势。主机厂自建产线, 供应链管理更加便捷, 产品优化更加有针对性。</p>
----------------------------	--

第三方供货，会有规模优势，更加专业化，对供应链管理更高效，技术更迭更新更快。比如，新势力车企需要把精力集中在造车的工作上，所以主要采取外采的模式。传动汽车行业一般既有内部供应也有外采模式共存。公司在国内和海外市场都有传统车企的业务，而且持续有头部主机厂发放未来项目的询价包。乘用车项目从发询价到量产一般都 2 年左右的事。所以从这个事实也显示了外采驱动系统仍然是传统车企一种重要的供应模式。另外，公司自身经验看，第三方供货的方式在国外比较普遍。

问题 5: 公司目前在开拓哪些市场

答: 上半年，公司宣布了与水星海事的合作，把驱动系统拓展到了船用驱动系统的领域。另外，公司在与欧洲一家企业合作生产电动摩托车的电驱动系统，这个产品预计在 2024 年进入量产。同时公司 2023 年还获得一下新定点的项目，包括未来出口欧洲的乘用车项目。

问题 6: 公司 1-9 月的收入情况，和毛利怎么样?

答: 公司 1-9 月，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 年同期公司有整车销售，而今年内没有实现这部分收入。整车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。剔除整车销售业务，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。综合毛利率从 2022 年 1-9 月同期的-2.40%提高到+2.89%，毛利实现了转正。

问题 7: 请介绍一下公司的可比同行?

答: 大家对公司从事的电驱动系统这个业务还是有不少误解，特别

是把这个行业归到电机行业。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，其中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 8: 整车企业会不会主要自建产线，挤压精进这类企业的市场，或者精进失去这个市场

答: 这也是一个经常被问到的问题。电驱动系统对生产企业的驱动电机设计能力、电力电子设计能力、控制算法优化能力、精密机械加工制造能力、成本控制能力等综合实力要求较高。同时，电驱动系统的设计和生产也需要大量的实践积累。

在新能源汽车行业，商用车比较普遍的模式是由第三方供应点电驱动系统。我们认为主要原因是商用车订单分散，品种多，单个整车厂如果自己生产驱动系统很难有规模效应。而且商用车传统上，整车厂多是集成的业务模式。所以我们认为未来在商用车领域，无论是简单的电机，还是集成式的驱动系统，第三方供应驱动系统是主流的供应模式。

关于乘用车，我们认为未来整车厂自供和第三方供应商都会存在。乘用车市场非常大，两种模式都有存在的空间，因为各有优势。整车厂自建产线，供应链管理更加便捷，产品优化更加有针对性。第三方供货，会有规模优势，更加专业化，技术更新快，有成本优势。新势力车企需要把精力集中在造车的工作上，所以主要采取外采的模式。公司在国内和海外市场都持续收到头部整车厂发放未来项目的询价包。乘用车项目从发询价到量产一般都 2 年左右的事，所以从这个事实也显示了外采驱动系统仍然是整车企业一种重要的供应模式。

问题 9，无稀土的电机有什么优点

答：您提到的应该是感应电机。选择感应电机的车型会倾向于性能优先，利用交流异步电机在高转速下的性能输出和效率优势，代表车型就是早期的 Model S。主要特点：当汽车处于高速行驶时，能够保持高速运转和高效的电能使用效率，在保持最大动力输出的同时，减少能耗；这类电机低速低扭区效率更高，也适合辅助驱动。而选择永磁同步电机的车型则倾向于能耗优先，利用永磁同步电机在低速阶段的性能输出和高效运转，适用于中小型车。特点就是体积小、重量轻，可以增加续航。同时它调速性能好，在面对反复启停、加减速时，能保持较高效率。

精进电动已经开发了不同平台的感应电机产品，有这方面电动技术储备。

附件清单 (如有)	无	
日期	2023 年 11 月 30 日	