

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:2024-009

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 2024 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 10 月 11 日 13:00-14:00
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、总经理、总工程师: 余平 董事, 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	问题 1: 公司上半年取得了哪些研发成果? 答: 您好! 2024 年上半年公司持续开展研发工作, 在基础研发和应用开发的多个领域取得突破性进展。2024 年上半年, 公司及其下属子公司新增境内已授权发明专利 8 项、外观设计专利 2 项、境外已授权专利 26 项。 在乘用车领域, 多个项目已经或正在全球市场走向量产。公司为欧美客户开发的纯电动三合一电驱系统已经顺利投产, 该产品将为客户的纯电动汽车平台的一系列整车产品供应电驱动系统。公司为国内某大整车集团开发的用于越野车的高功率、高转矩三合一系统于上半年投产, 该三合一系统运用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。公司交付一汽、上汽、奇瑞和北气的乘用车扁线电机产品在 2023 年、2024 年逐渐量产的基础上，进一步改善了产品的量产工艺性，实现了产品的达产稳定交付。

在商用车领域，围绕从轻型到中重型的商用车驱桥技术方向，继续完善了商用车扁线电机产品谱系，实现了轻卡、客车到中重卡的全面覆盖，其中轻卡扁线桥驱电机稳定量产，客车扁线桥驱电机开展了各项验证并即将量产。中重卡电机产品在多个客户实现了样车装车，部分客户的中重卡桥驱电机实现了量产。

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动系统以外，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 高压碳化硅控制器已经完成开发，进入了小批量生产阶段。为北美客户电动重卡桥配套的 800V 碳化硅控制器，已完成主要的开发任务部分。公司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已经配套乘用车项目，进入批量生产，填补了国内空白，解决了芯片卡脖子问题。

公司将持续强化产品研发管线以及核心领域的关键技术，坚持升级和创新结合；基于对行业的深入理解与对客户需求的深入挖掘，通过内生外延两方面发展，全面掌握新能源汽车电驱动系统的几个核心系统，实现技术完全自主。谢谢！

问题 2：你好，请问新电驱动系统是否会有越来越多的新入企业？整车企业是否会频繁更换供应商？

答：您好！电驱动系统对供应商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、储能系统优化能力、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，电驱动系统的生产工艺改进也需要大量的

实践积累。行业新进入企业通常选择从电驱动系统的单一总成甚至总成下属的具体部件开始切入，比如，驱动电机总成的定子部件、控制器总成的功率组件、传动总成的齿轮组等，需要时间积累系统级研发设计经验。

由于商用车比较普遍的模式是由第三方供应点电驱动系统。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，所以国内商用车厂一般有多个供应商可以选择，择优供货。

在乘用车领域，电驱动系统供应商通常在新车型的研发伊始就深入介入，与整车企业同步推动研发设计与技术改进，保证新车型的整体性能。由于在尺寸、性能参数等指标方面均存在一定程度的定制化。另外，由于电驱动系统是整车关键零部件，对整车的性能和质量有重大影响。整车企业对供应商的选择比较谨慎。国内几个供应商平行供货的现象比较普遍，但是供应商选择是相当稳定的。根据公司的经验，欧美市场在这个领域一对一绑定的供货关系比较普遍。希望以上回答了您的问题。

问题 3：今年上半年，公司的客户群体有没有新增？公司产品是否得到更多的新能源车企业认可？

答：您好！公司的客户构成主要为行业内的头部企业，比如 Stellantis 集团、福特、中国一汽、上汽集团、广汽集团、奇瑞集团、小鹏汽车、比亚迪、福田集团、中通客车、东风集团、TRATON 集团及其下属的 MAN、斯堪尼亚、大众商用车、艾里逊，Plastic Omnium（彼欧集团）等著名传统企业及一级零部件供应商。

上半年新增客户为北汽越野，另外在已有客户中有新增配套车型，比如奇瑞，一汽。另外公司在海外新业务方面获取方面预期也有一些喜人进展。

问题 4：给一汽红旗配套的车型有哪些呢？

答：你好！公司配套的主要是红旗 3, 5, 9 系的车型。

**问题 5：从行业角度来看，公司下半年都面临哪些挑战？
公司是否有充足的准备应对？**

答：您好！从行业角度来看，外部环境的不确定性，比如政策变动、市场需求波动、原材料价格波动、整车企业生产计划和提货进度变动等均会对公司的生产经营产生一定程度的影响。

据此，公司坚持战略定力，着眼长远，精益管理，创新驱动，不断提升公司核心竞争力，持续优化产品结构及生产运营结构，持续加大拓展国内和国外市场，积极推进新产品线布局及发展，专注于主业的长期可持续发展，巩固公司在行业内的竞争地位，提升公司的盈利能力。

由于今年订单充足，上半年收入增长 48.32%，下半年的另外个工作重点就是保障客户订单的交付，目前公司产能充足，可以保证客户需要的增长。谢谢！

问题 6：作为小股东，我们最关心的是公司的股价，我们都看到了公司自上市以来，股价一直处于破发状态，股价一直萎靡不振，公司在市值管理方面有什么措施吗？

答：您好！股价在二级市场的表现受多方面因素影响，是宏观环境、行业政策、市场波动等多方面因素综合作用的结果。长期来看还是和公司自己的发展和业绩相关。公司坚持专注于主业的长期可持续发展，始终对未来发展抱有坚定的信心，我们会力争创造更好的经营业绩，以公司的高质量发展和优秀的业绩提升公司价值，积极回报广大投资者。

同时，公司实际控制人、董事长、总经理余平先生拟自 2024 年 8 月 2 日起 6 个月内，通过上海证券交易所系统允许的方式（包括但不限于集中竞价交易、大宗交易等）

增持公司股份，合计增持金额不低于 200 万元且不超过 400 万元（具体参考公司之前发布的公告），您可以通过公司公告关注增持计划实施进展情况。谢谢！

问题 7：贵司与诸多头部企业有业务往来，请问今年是否赢得新项目？谢谢！

答：您好！公司预期会有持续获取的新项目，这也是公司发展的基础。

问题 8：1、企业目前拥有的产能做一个详细的介绍？

2、预期的盈亏平衡点在什么情况下触发？ 3、按目前的定点和量产时间表，预计何时可以盈利？ 做为拥有特别投票权的企业创建者和董事长，公司除了要为投资人交待，也应积极响应中小股东的诉求，对企业的扩张计划，现阶段重大的产能和产量更新，短期和中长期的财务目标等做出明确回应和披露，也应督促证券代表在 E 互动上面的行为，问题都答了，实际啥也没答。

答：您好！由于订单比较充足，项目放量，今年公司产能利用率一直处于比较好的水平。公司坚持专注于主业的长期可持续发展，我们始终对未来发展抱有坚定的信心。我们会力争早日实现盈利，以高速业绩提升公司价值，积极回报投资者。

问题 9：做为公司的财务总监，是否对公司的长期财务战略有比较清楚的规划？公司在现金流和营利方面的预期目标是什么？

答：您好！公司有长期财务战略有比较清楚的规划，而且今年以来，在朝着正面的方向改变。比如今年上半年，得益于公司的收入比上年同期有较大的增长，销售商品、提供劳务收到的现金得到改善，公司经营活动产生的现金流量净额-4,397.72 万元，比上年同期提升 73.64%，改善较为明显。特别需要提一下的是第二季度公司经营活动产

生的现金流量净额达 760.72 万元，实现正向流动。我们会力争创造更好的经营业绩，尽早实现盈利，以发展业绩提升公司价值，积极回报广大投资者。谢谢！

问题 10: 做为公司的独立董事，请问您认为公司的财务状况和经营状况是否正常？是否如预期在逐步改善？

答: 您好！公司坚持专注于主业的长期可持续发展，始终对未来发展抱有坚定的信心。公司一直注重改善财务状况，24 年上半年已经初有成效。我们这方面的工作重点主要有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。我们会力争创造更好的经营业绩，以发展业绩提升公司价值，积极回报广大投资者。谢谢！

问题 11: 公司在 9 月 27 日答复投资者提问时，回答“后续公司会根据实际情况审慎考虑并探索所有有利于公司长远发展的战略选项”。请问这些战略选项包括但不限于哪些方面？

答: 您好！这方面主要包括但是不限于继续优化公司的运营集中度，比如本年度公司已经把余姚的子公司和部分上海产线迁往菏泽，从结构上降低运营成本。继续拓展海外业务规模，形成有效的境内，境外业务互补的业务组合。争取再获得一些主流整车厂的畅销产品的定点持续扩大营业规模。谢谢！

问题 12: 余总您好，现在公司负债率超过 70%，接下来持续经营会有大困难吗？

答: 您好！没有这方面问题。

问题 13: 奇瑞 T9 和风云 A8 目前并没有 DHT 3 档产品上

市，而公司却回复为其 3 档产品独家供应商，是否自相矛盾？

答：您好！和销售人员确认，奇瑞 T9 和风云 A8 有 DHT 3 档产品上市。

问题 14：贵司在 IAA 展示了轻型车桥，请问是否有开发重型车桥的计划？谢谢

答：您好！我们在开发这类产品。谢谢！

问题 15：请问贵司 2024 年是否有在美国扩大投资，以及在欧洲、南美设立工厂的投资计划？

答：您好！目前公司没有在欧洲和南美投资的计划。公司将进一步在北美进行投资。

问题 16：3 季度现金流能否转正？能否减亏？

答：您好！我们 3 季度收入保持了不错的增长势头。具体运营结果还请您关注月底公布的 3 季报。

问题 17：请问董事长，公司自上市来，年年亏损，公司有什么具体措施吗？这样下去再过几年会不会退市啊？

答：您好！虽然目前公司净利润仍为负，但 2024 年上半年收入比去年有大幅度的上升，毛利也随之改善。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。

由于公司多个乘用车项目在 2023 和 2024 年陆续进入量产，这些项目都已经进入放量阶段。商用车方面，2024 年整体会有一些增长，但是因为商用车市场整体体量远远小于乘用车市场，所以收入增量应该主要来自于乘用车项目。

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

	<p>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。谢谢！</p> <p>问题 18：企业的规模并不算大，为何在账务方面的基本预测都没有可以披露的，各季度年报时间点也是非常落后，预测订单增长和营利是本企业非常难还是行业都比较难？</p> <p>答：您好！公司是严格按照交易所规定进行预报，快报，定期报告和临时公告的披露。</p> <p>问题 19：公司的那款产品市爆款产品呢？应用在哪个厂家的车型上？爆款产品的出货量是否呈现爆发式增长？</p> <p>答：您好！2023 年起至今，公司在乘用车、商用车电驱动系统的多个项目顺利投产并进入放量通道。其中，销量不错的新投产的产品有奇瑞的混动平台系列、一汽的混动平台系列，还有上汽的混动车型自投产后需要在持续增长，公司预期这些产品还会持续放量。</p> <p>问题 20：公司和汉德车桥的合作主要是那些方面，现在已经批量出货了吗？</p> <p>答：您好！公司和汉德车桥合作比较紧密，已经有几年批量供货的历史。公司是汉德主要电驱动系统供应商之一。</p>	
附件清单(如有)	无	
日期	2024 年 10 月 11 日	