

证券代码：300825

证券简称：阿尔特

阿尔特汽车技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券 贾彤 北京中海富林投资 李旭明、张雪云 大华继显证券 叶天 北京永域资产 苗丰沛 西安智瑞通 黎豪 硬球咨询 牛国浩及3名个人投资者 世纪证券 余秀珍 青岛宁泽私募基金 武强 诚朴资产 刘自力 深圳国源信达 周安方 盛和置业 赵建
时间	2025年10月10日 10:00-12:00
地点	阿尔特汽车科技园11号楼
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 高晗 IR 向金玮
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司业务基本情况介绍 公司副总经理、董事会秘书高晗围绕公司战略定位、主要业务进展等方面进行介绍： 阿尔特汽车技术股份有限公司（以下简称公司或阿尔特）是亚洲最大的独立汽车设计公司，也是A股唯一一家汽车设计公司，具备较强稀缺性。公司是以整车及整车平台全流程研发、核心零部件研发制造为载体的汽车科技创新企业，也是行业内极少数真正具备全流程、全领域、全栈式、短周期“交钥匙”服务能力的汽车设计企业。公司深耕行业二十余年，已在产品定义、造型设计、整车工程、软件开发、性能开发、同步工程、整车试制、试验验证等开发流程中，积累了丰富的项目经验和核心技术壁垒。目前，公司已为80余家客户累计开发了近500款车型，开发案例包括理想one、东风本田e:NS1、广汽本田e:NP1、

	一汽红旗H5、一汽红旗E-HS9、猛士917、猛士M50、岚图FREE、岚图梦想家等车型。 在零部件领域，公司已布局动力系统、高压电等多个业务板块。动力系统方面，公司零部件产品已陆续完成了与国内外客户接洽商谈、产品开发送样等前期准备工作，后续将逐步启动在手订单的量产交付工作；高压电系统方面，公司与全球线束龙头矢崎中国子公司成立合资企业，围绕新能源汽车高压充电系统及相关零部件开展业务合作。 2023年以来，公司大力推进“技术+供应链”出海战略，目前已在全球设立七个研发中心，重点布局日本、东南亚、中东等地区市场，能够为国际客户提供研发设计、产线设计、技术授权、核心零部件等多种产品和服务。目前公司已启动与国际大型汽车集团的合作，并深度赋能全球知名企业向汽车领域转型。 二、交流互动环节 参会的各位投资者就各自关心的问题与公司进行了交流互动，主要探讨了以下问题： 1、公司在日本开拓的油改电业务，商业模式是什么？进展如何？ 针对油改电业务，公司参股了日本上市公司YAMATO，并与其签订了相关业务订单。其中，公司负责提供油改电的技术方案，并将对应的三电套件出口到日本，再由YAMATO针对下游客户的存量车型进行电动化改装。 日本商用车油改电市场具备较大的市场潜力。当地政府为推进碳中和目标，已将电动改装卡车纳入到了电动化补贴的发放对象中，补贴额达到改装费总额的三分之二，对于各物流企业来说，电动改装卡车因此具备了显著的成本优势。 由于海外客户导入时间长、验证标准严苛，且当地市场电动卡车改装业务运行流程较为复杂，需要经过技术研发、性能验证、型式认证、道路测试、商业推广等多个阶段，因此公司轻卡油改电业务经历了较长筹备期，并已于2025年4月正式启动产品交付。此外，基于轻卡车型的成功经验，公司已于5月新获重卡油改电订单，订单金额约3.37亿元；10月，YAMATO与日产车体集团核心企业——株式会社Auto Works京都签署“改制委托基本协议”，双方将共同推进电动化改装项目的量产进程。未来，公司将重点关注并进一步拓展日本油改电市场，形成公司营收增长的重要动力。 2、公司主要客户有哪些？未来有什么客户拓展的规划？ 公司深耕行业二十余年，与国内外各类整车企业建立了深入的合作关系，客户包括本田、日产、丰田、一汽、东风、北汽、江铃、奇瑞及多个新势力企
--	---

	业。目前公司已累计为国内外80余家客户开发了近500款车型。 客户拓展方面，公司一方面重点维护与现有客户的合作关系，稳定公司整车研发设计业务基本盘；另一方面积极探索新客户及海外市场拓展，目前已承接包含客户Z在内的多个整车开发“交钥匙”项目，同时也已在合资客户市场实现了新的突破，目前在手订单充沛，项目储备丰富。 未来，阿尔特将力求在保持现有业务的前提下，挖掘新的客户，同时不断加强自身专业能力，拓宽专业面，积累法规资料，为客户提供更好的技术服务，赋能全球客户的电动化智能化转型。 3、公司有哪些同行业公司？ 汽车设计行业的参与者可分为三类：（1）依附于汽车生产企业的研发设计机构；（2）依附于汽车零部件生产企业的研发设计机构；（3）第三方独立汽车设计公司。阿尔特是唯一一家A股上市的独立汽车设计公司，也是亚洲最大的独立汽车设计公司。同属第三方独立汽车设计公司的海外企业包括艾达克、麦格纳、宾尼法利纳等，国内企业包括龙创设计、埃维股份等。 4、公司近年亏损的主要原因？后续有何改善的措施？ 公司亏损主要受以下因素影响： （1）国内汽车行业下游价格竞争激烈，汽车降价压力传导至上游汽车研发设计环节，进而导致公司近两年在手订单利润率较低，毛利率下降，影响本期净利润。同时，由于与海外客户达成合作需要的周期较长，公司重点开发的海外市场业务尚未形成显著的利润规模； （2）基于会计谨慎性原则，公司对部分应收账款、存货、无形资产等计提了信用减值准备及资产减值准备。 公司将持续积极推动业务在客户结构、商业模式、市场方向等领域的转型，充分做好整车研发设计项目实施、核心零部件产品量产前的各项准备，力争实现经营质量和效率的逐步提升。 5、公司滑板底盘产品如何实现商业模式闭环？ 公司已完成ISDC分布式驱动转向平台、RUBIK中央式驱动转向平台等滑板底盘平台的技术研发，相关平台搭载了上下解耦、线控底盘、四轮独立驱动转向及主动悬架等前沿技术，可为高阶自动驾驶方案提供滑板底盘技术支持。相关技术将依托于公司整车研发设计及平台开发业务，通过为客户提供项目开发服务及技术授权等方式实现商业化落地。 6、公司在日本的油改电业务是否存在竞争对手？ 目前该业务处于早期发展阶段，暂未面临与其他厂商的竞争关系，具体来说： 对于日本本土厂商，（1）技术方面，日本本土汽车行业电动化转型较为滞
--	--

	后，公司则具备领先的电动化技术水平，能够针对客户需求，为客户提供定制化的电动改装方案；（2）供应链方面，日本本土市场缺少完善的电动化供应链体系，公司则可依托国内成熟可靠且成本优势显著的供应链，为客户提供对应的零部件配套。 对于国内厂商，由于日本市场商业环境较为封闭，供应链准入门槛高，国内厂商与客户达成合作需要的周期长。公司由于长期与日系企业保持良好的合作关系，且在日本建立了子公司和分支机构，因此相较于国内厂商在客户开拓和供应链准入方面具备明显的先发优势。 7、如何展望公司明年主要业务进展？ 在设计业务领域，一方面公司继续深化与本田、日产、一汽、东风等现有客户的技术互信和合作关系，持续承接客户的各类开发项目，稳定公司整车设计业务基本盘；另一方面，公司积极推进新客户、新市场的订单签署和收入落地，将业务逐步开拓至“整车研发+供应链管理”一体化服务模式。 在零部件业务领域，公司电磁离合器项目已向某国内新能源汽车品牌启动量产交付，并已收到国内某自主车企的定点通知，其他动力域产品也陆续承接相关开发或制造订单，后续将逐步量产交付，贡献收入增量。 在海外业务领域，公司将根据客户需求，持续推进轻卡油改电产品交付和重卡油改电产品研发，车型开发、零部件配套、整车出口等相关业务也将按计划逐步落地。 8、公司汽车零部件业务进展如何，后续盈利情况是否有望改善？ 以整车研发设计能力为基础，公司逐步建立并拓展了动力系统、新能源车高压电系统、汽车电子等领域核心零部件的产品型谱，与整车开发形成了良好的业务协同。 其中，在动力系统领域，公司主要从事总成系统（多合一动力总成）、关键部件（电磁式DHT、增程器、减速器等）、核心零部件（电磁离合器等）、发动机（V6发动机及增程器）等产品，目前部分产品已陆续完成了与国内外客户接洽商谈、开发送样等前期准备工作，已与客户达成合作意向，后续将逐步启动量产交付工作。例如，公司电磁离合器项目已于2025年初正式进入量产阶段，已向某国内新能源汽车品牌量产交付，并已收到国内某自主车企的定点通知，后续将逐步进入量产交付阶段；电驱动总成产品、混合动力变速器（DHT）产品、减速器产品也陆续承接相关开发或制造订单；发动机及相关增程器产品已与越野车、商用车、船舶等领域的客户启动合作，开始启动设计、调试、试验等工作。订单逐步落地有望带动公司汽车零部件业务板块整体业绩改善。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

附件清单（如有）	
日期	2025年10月10日