

证券代码：603350

公司简称：安乃达

安乃达驱动技术(上海)股份有限公司**投资者关系活动记录表**

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
参与机构	中信证券、东吴证券、农银汇理基金、华泰柏瑞基金、国信证券、高澈投资、上海润义投资、弥远投资
时间	2026年5月6日 16:00-17:00；5月7日 13:30-14:30；5月7日 15:30-16:30
地点/方式	中国国际自行车展公司展台，金茂君悦酒店，香格里拉酒店
参会人员	职工代表董事、董事会秘书、财务总监：李进 证券事务代表：赵杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者关系活动主要内容</p> <p>1、能否先简要介绍一下公司目前的业务布局和 2025 年的整体经营情况？</p> <p>公司主要专注于电驱动系统整体解决方案的提供，电驱动产品的终端应用主要包括电动自行车、电助力自行车（eBike）、电动轻便摩托车、电动摩托车、电动滑板车、电动轮椅、割草机器人、扫雪机器人及清洁机器人等。作为两轮电动出行领域驱动系统行业龙头，公司 2025 年营业收入超过 20 亿元，其中 eBike 业务同比增长 13.16%，内销电动两轮车业务同比增长 28.6%，新业务达到收入 1.26 亿元。从销量上看，2025 年公司电机总销量 950 万台，其中：内销电动两轮车用直驱轮毂电机同比增长</p>

24.22%，中置电机同比增长 1.35%，eBike 用轮毂电机同比增长 44.73%。eBike 用中置电机销量连续两年在中资供应商中排名第一，直驱轮毂电机出货量也位居前列，市场份额持续提升。

2、公司对于 2026 年的发展规划和预期是怎样的？

2026 年的收入预期指引是“结构调整，总量持平”。预计 2026 年全年收入结构会发生一定的变化，随着高毛利产品的收入占比提升，综合毛利率会有一定程度的提高：

(1) 国内电动两轮车业务板块，2025 年受新国标政策影响，客户备货生产较多，销量高速增长，今年将回归正常的供需水平。我们判断 2026 年行业整体销量也会有所下滑，公司将通过提高现有客户采购份额以及挖掘新客户和新市场，平滑销量波动的影响。

(2) eBike 业务板块，从 2022 年下半年开始进入去库存周期以来，行业整体库存去化已经基本完成。随着市场复苏，公司近年来持续加大投入，新客户、新市场不断开发成功并实现量产，预计会持续保持增长态势。

(3) 新业务板块：作为原有电动两轮车之外的新应用场景，公司 2025 年已经实现了营业收入 1.26 亿，随着电动滑板车、割草机器人、扫雪机器人等终端产品在海外的持续火爆销售，公司新业务线的销售收入也会实现快速增长。

3、今年一季度业绩出现了一定波动，主要原因是什么？

2026 年一季度收入下降了约 5.45%，归母净利润下滑 13.96%，主要原因是：（1）收入结构波动：国内电动两轮车业务由于终端市场回归正常销售的原因影响，同比下降 16.53%，eBike 业务增长了 31.05%，但未能完全覆盖缺口。（2）投入增加：公司一直看好行业整体的发展前景，并按计划推动新项目、新产品和新行业等公司第二增长曲线的进展，从公司长远发展角度考虑，公司在高端人才引进、市场推广活动、海外服务站建设

等方面均加大了投入，导致销售、管理和研发费用同比均增长了20%左右。（3）汇率波动影响：美元汇率波动导致汇兑损失增加，导致本期财务费用的增加。上述几个原因导致了公司今年一季度的业绩出现了波动，这是公司平衡短期经营业绩和长期发展的结果。

4、国内电动自行车（电自）市场的长期稳态规模如何？公司在其中的份额目标是什么？

国内电动自行车市场经过新国标的短期扰动后，将回归常态。长期来看，国内市场每年的产销量会稳定在5,000-5,500万辆左右。在国内电动两轮车业务板块，公司主要通过：（1）提升现有客户的采购份额：通过公司产品上的竞争力，稳定在现有核心客户中的供货份额并继续提升。（2）开拓新客户：例如今年已开始向CR3之外的头部电动两轮车企业批量供货。（3）出海：重点关注东南亚市场，利用产品品质、行业口碑、东南亚本土制造等优势进行业务拓展。

5、eBike业务目前的毛利率水平如何？不同产品的盈利能力有何差异？

eBike业务是公司目前毛利率较高的业务，综合毛利率在35%左右，但不同产品间差异较大：中置电机毛利率一直保持在50%左右，技术壁垒高，集成度高，竞争对手难以突破；控制器、传感器等套件产品毛利率约30%-40%。而eBike用轮毂电机，因为不需要集成控制技术，所以相对中置电机来说结构相对简单，技术难度相对较低，导致竞争激烈，毛利率近些年有逐步降低的趋势，目前约20%左右。

6、新业务（如割草机、滑板车等）的发展情况和未来规划是怎样的？

新业务上，公司2025年实现收入1.26亿元，主要来自滑板车、割草机器人，后续扫雪机器人、商业清扫机器人、智能轮椅

等也开始逐步起量。目前公司主要以供应电机为主，公司的规划是从单纯卖电机向“电机+电控”组成成套系统发展，最终向成套移动轮式底盘方向发展。目前正与多家头部客户对接，部分产品预计下半年会有批量供应。2026年新业务营收实现快速增长。

7、公司在机器人领域有哪些布局？是否涉及人形机器人？

公司目前主要集中在轮式机器人的底盘电机部分。公司正在与合作伙伴开发商用清洁机器人的底盘驱动电机。同时公司也投资布局了一些下游相关机器人企业，同时通过控股的安德博智能科技有限公司，布局了具身智能新业务赛道。

此外，公司也与英国创新企业 tangi0 达成战略合作，探索触觉传感技术在两轮车上的应用，将具身智能技术深度融入电驱动系统研发，其核心是通过多传感器融合（力矩、速度、姿态）、边缘侧 AI 算法与高性能执行器（电机）的实时闭环，赋予车辆“环境感知-智能决策-精准控制”的高阶能力。这不仅仅是添加功能，而是通过先进的 AI 模型，使车辆能精准理解骑行者意图、主动预判路况并实时自适应调整动力输出，在爬坡、启停、转弯等场景实现“车随心动”的精准、顺滑、高效骑行体验。

该触觉传感技术，通过 AI 算法来实现高精度的触觉反馈，具有低成本、低功耗、低资源需求的核心优势，除了在两轮车上的应用之外，也有非常多的运用场景有待开发。相关合作处于推进过程中，相关技术落地、产品化进度、市场接受度及商业化变现存在不确定性，能否形成持续竞争力及稳定收益存在较大变数。敬请广大投资者理性看待公司业务布局，审慎做出投资决策，注意投资风险。

8、相比行业其他竞争对手，公司的竞争优势在哪里？

公司自成立以来，一直深耕于电机、电控技术，从基因上建立了在电驱动领域的核心技术优势。此外，公司已经拥有力矩传感器的相关专利技术。所以，公司的核心竞争优势是行业少有的

	<p>具备电驱动系统全栈研发、制造能力的企业。基于公司在两轮车行业产销总量的龙头地位，经过多年积累建立了优质供应链，支撑了公司产品的成本和交付优势。</p> <p>9、产能布局与募投项目进展？</p> <p>国内工厂：江苏工厂作为核心生产基地，生产 eBike 电机、电控、传感器及电自、电摩电机等几乎公司所有产品，天津、安徽和广东工厂主要生产电动自行车电机，随着几大工厂的逐步产能释放，目前基本能够满足市场需求。海外工厂：越南工厂 2025 年投产，一期 10 万台的 eBike 电机产能可以满足海外客户的订单，随着东南亚市场的快速增长，公司目前正在扩产电摩电机产线。</p> <p>天津募投项目已于 2025 年投产，主要是产能置换并扩产，剩余募集资金投向则变更为“上海智能制造项目”，主要聚焦高毛利的 eBike 电驱动系统及新业务的智能制造，按计划推进并投入使用。</p>
--	--

风险提示：上述内容涉及公司对业务规划、财务状况、发展战略等前瞻性陈述。相关陈述是基于当前能够掌握的信息与数据对未来所做出的估计或预测，不构成公司对公司发展或未来业绩的实质性承诺，敬请投资者注意投资风险。