

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:2024-007

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	保宁资本 研究员 黄鼎轩
时间	2024年6月26日 13:30
地点	线上腾讯会议
接待人员姓名	董事, 董事会秘书, 财务总监: 谢文剑
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1: 公司目前量产乘用车项目都有哪些?</b></p> <p><b>答:</b>在乘用车板块, 24年公司配套客户的产品多为平台级项目, 就是单个产品对应客户两个或者以上车型。公司目前批量生产的主要电驱动系统项目有配套一汽红旗多款车型的纯电动和混动系统; 配套上汽一款混动车型的混动系统, 为23年4季度量产; 配套奇瑞超级混动平台多款车型的混动系统, 为23年4季度量产; 配套北汽越野两款车型的增程式电驱动系统总成, 精进供应的总成含碳化硅技术, 这些都是24年刚刚量产。</p> <p>海外有斯特兰蒂斯集团的两个乘用车项目, 一个项目配套混动车型平台, 涉及两款车型, 这个项目已经量产多年; 另外一个项目是三合一系统总成, 配套客户纯电动平台多款车型, 这个项目是去年4月量产的。</p> <p>以上产品中, 如果是配套客户多个车型的, 都会按</p>

照客户向市场投放新车型的进度供货，所以一些产品会在年度内按客户投放速度，持续放量。

**问题 2:公司 23 年的收入情况如何，一季度收情况如何，二季度呢?**

**答:**23 年度公司营业总收入 8.66 亿元，同比去年同期减少 15.13%。营业收入减少主要是因为整车销售和剔除整车销售之外的主营业务营业收入减少所致。整车销售非公司主营业务，波动性较大。公司覆盖的主要市场-菏泽地区的整车，特别是客车，采购需求减少，导致公司这方面的收入减少。剔除整车销售业务，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 8.41 亿元，较上年同期下降 6.96%。

在主营业务中，公司新能源汽车电驱动系统营业收入较上年同期下降 2.50%，所以公司的核心业务比上年只是略有下降。其中乘用车电驱动系统下降 7.13%，商用车电驱动系统上升 2.80%。乘用车电驱动系统的营业收入下降的主要原因是境内乘用车电驱动系统营业收入下降，造成这个结果主要系境内老项目终止和新项目投产的过程衔接不紧密，造成个别月份营业收入低。2023 年度，境外乘用车电驱动系统营业收入上升，但是完全未能弥补境内收入的下降。商用车电驱动营业系统收入上升主要得益于海外客户需求的稳步增长。技术开发与服务营业收入减少是因为公司涉及技术开发与服务收入的履约义务达到完成状态较少所致。年度内，公司一些主要技术开发与服务项目仍在开发过程中，因而导致 2023 年度这部分收入减少。这其中一部分项目会在 2024 年实现收入。

2023 年 4 季度至今，公司乘用车及商用车多个项

目已经或正在全球市场走向量产。此外，公司仍有多个项目已完成开发或开模设计，即将进入量产阶段，公司商业化脚步进展迅速。公司预计 2024 应该保持一个较好的增长势头。今年一季度，公司收入比上年同期增长 54.42%。二季度的前两个月，销售收入仍然保持了不错的增速。

### 问题 3:如何看待主机厂自己生产电驱动系统?

答：首先，集成化的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。单一电机产品，对这方面要求低一些，所以门槛也低。

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，主机厂多是做集成和主要零部件的业务模式。所以我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仍然是主流的供应模式。

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。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，所以采取外采的模式多一些。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。目前观察海外乘用车企业外采模式更加普遍。

**问题 4：在商用车这个板块有哪些亮点可以介绍？**

**答：**在商用车领域，这几年完成重型商用车高性能大直径扁线电机样机开发和交付，产品成为纯电和混动重卡领域领先的高效率高输出系统。针对重卡集成式电动桥市场需求，开发了研发高抗振扁线电机系列产品，该产品将成为轻、中、重卡电动桥的行业骨干产品。公司还针对商用车市场推出了第三代硅基 IGBT 控制器。新产品具有更高的抗干扰能力，更强的功能，已经开始全面取代老产品。为满足商用车市场对电驱动系统降本和轻量化的需求，完成了一些有针对性的二合一、三合一电驱系统的开发，其中 2000-3500 牛米的系统形成了量产能力，并向市场推广。公司预计今年在商用市场的业务也会有一定的增长。另外公司会在今年 3 季度投产销往欧洲，配套大众商用车的 800V 碳化硅（SiC）控制器。

**问题 5. 新能源汽车电驱系统的最新发展态势是怎样的？公司现在市场中主要的竞争对手都有谁？**

**答：**由于国家对新能源汽车产业的持续支持消费者需求拉动，国内新能源汽车市场持续走强。根据中汽协数据统计，2023 年全年新能源汽车产销量再创历史新高。在政策和市场的双重作用下，2023 年新能源汽车持续快速增长，产销分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，连续 9 年位居全球第一。2023 年世界新能源汽车走势较稳，2023 年世界汽车销量 8918 万台，其中新能源汽车销量 1428 万台，占销量 16%。公司境内的主要竞争对手包括汇川技术、大洋电机、方正电机、巨一科技、正

	<p>海磁材等。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。所以这些公司的相关板块和公司业务有一定可比性，但是就整体而言可比性不高。</p> <p><b>问题 6. 看到公司提到公司开拓了电动摩托车和船用新能源电驱动系统的市场，能否介绍下？</b></p> <p><b>答：</b>您好！电动摩托车和船用新能源电驱动系统系是基于与车用电驱动系统有高度的技术相关性和制造协同性而拓展的新业务板块。这两个市场领域虽不及新能源车市场空间大，但仍将为公司带来一定收入和收益的增长。</p>	
附件清单(如有)	无	
日期	2024 年 6 月 26 日	