

证券代码：688162

证券简称：巨一科技

安徽巨一科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2024 年半年度业绩交流会)

编号：2024-03

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（业绩交流会、网络会议）
参与单位名称及人员	详见附件
时间	2024 年 09 月 02 日 15:30-16:30
地点	公司会议室 · 网络会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：王淑旺 财务负责人：常培沛 投关总监：吕文彬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：公司基本情况和经营业绩介绍</p> <p>1. 管理层介绍公司的基本情况</p> <p>公司是汽车等先进制造领域智能装备和新能源汽车电机电控零部件产品的主流供应商。两个业务一个是造车的母机，另一个是造车的核心。公司围绕新能源汽车产业，形成了双轮驱动的业务布局。</p> <p>经过多年的发展，公司积累了丰富优质的客户资源，服务的客户群覆盖国内外主流的汽车及零部件生产企业，在汽车行业树立了良好的品牌形象。同时，公司深度融入安徽省及合肥市新能源汽车产业链建设，为大众安徽、比亚迪、蔚来汽车、奇瑞汽车、江淮汽车、国轩高科等关键客户提供优质服务。并依托英国、德国、美国、日本子/孙公司，在服务好特斯拉、本田、VINFAST、沃尔沃等国际客户的同时，持续不断扩张海</p>

外业务版图。

在智能装备领域,公司建立了基于同步工程的生产线规划仿真平台等设计、开发平台;建立了动力总成 EOL 测试技术试验室、铝车身连接技术试验室等开发与试验平台,保持了公司在高节拍、高精度、高可靠智能制造技术的持续发展。在新能源汽车电机电控零部件领域,公司建立了电机设计、控制器设计等设计开发平台;公司拥有通过了 CNAS 认证的电驱动系统试验中心,包括行业领先的 EMC 试验室、NVH 试验室等,支持公司更高效、更安全、更智能、更安静、更可靠、轻量化产品的开发。

2. 管理层介绍公司 2024 年上半年经营业绩情况和主要经营亮点

(1) 总体经营业绩:

上半年,公司紧抓市场机遇,深化与战略客户的合作关系,推进高质量运营体系建设,确保智能装备项目和电机电控零部件产品的高效高质量交付。同时坚定实施效益先于规模的发展策略,持续优化客户、项目、产品结构,推动成本费用精细化管理,期间费用效益提升。

上半年,公司实现营业收入 15.07 亿元,同比增长 1.73%。税前利润总额 4,320.11 万元,同比增长 92.64%。归母净利润 2,347.89 万元,同比增长 14.53%。

(2) 分部经营情况:

受个别项目交付节奏变化影响,智能装备业务实现营业收入 11.61 亿元,同比下降 4.88%,在手订单 55.1 亿元,并新增获得了国轩高科以及某欧洲头部汽车企业的海外电池工厂模组 PACK 产线订单。电机电控业务方面,受益于理想、长安、东风、奇瑞等客户新项目配套产品的增量带动,营业收入 3.46 亿元,同比增长 32.76%,实现了快速增长。

(3) 主要经营亮点:

总营业收入平稳,电机电控稳定增长。上半年,公司在复杂多变的市场环境中保持了稳健的增长态势,特别是电机电控业务展现出稳定增长的势头,进一步彰显了公司的经营韧性。

毛利率有所改善。上半年的综合毛利率 15.47%,同比上升 0.15 个百分点,总体保持稳定。其中,电机电控业务的毛

利率表现出色，同比环比均明显改善。

现金流状况明显改善。上半年公司经营现金流量净额为1.18亿元，同比大幅增长，显示出公司在加强项目全流程管理、优化现金流和应收账款管理以及精细化管理降低运营成本等多方面的努力成果。

坚持研发创新，推动产品与技术迭代升级。智能装备领域，围绕扁线电机核心装备、不锈钢车身激光焊接等技术方向开展研究和产品开发。攻克多机器人高精度协同作业、超高速精度输送、视觉测量与定位、AI决策算法等关键技术，持续开展数字孪生系统、巨享云平台系统的迭代升级与推广应用工作。电机电控领域，建设和完善高性能电机电控产品、NVH性能、EMC/EMI的开发与测试平台，积极布局新品和前沿技术。完成基于 $\phi 190$ 油冷扁线三合一产品开发验证及量产导入，效率、NVH、功率密度达到国内一流水平。完成基于 $\phi 210$ 扁线平台800V异步三合一产品、车载电源产品的开发及验证，并具备量产条件。

坚定不移推进国际化战略。积极整合国际客户优势、技术优势和国际项目经验，依托海外子公司，倾力打造海外团队，系统提升国际销售能力和项目运营交付能力，建设本土化供应链生态，以更好地服务全球客户。

3. 管理层介绍行业发展的态势与机遇

第二部分：投资者与公司代表互动问答

1. 请问上半年净利润增长但扣非净利润下降的原因是什么？

答：净利润实现增长的原因有三点：第一，公司电机电控业务收入同比大幅增长，毛利率同比上升，盈利水平改善，利润贡献增加。第二，公司持续推进成本费用的精细化管理，期间费用效益提升，费用总额较上年同期下降。第三，上半年联营公司确认的投资收益增加。上述原因使得净利润同比实现增长。但由于二季度所得税费用同比大幅增加，导致经常性损益下降；以及上半年持有的金融资产公允价值的变动以及营业外收入增加，非经常性损益相比去年有一定增加。两个因素的影响使扣非净利润有一定程度的下降。

2. 上半年电驱业务的毛利率如何？以及对未来毛利率趋势的展望？

答：今年上半年机电电控业务的毛利率为 11.35%，同比上升 2.77 个百分点，较去年年度水平大幅改善。特别是在二季度，单季度毛利率升至 15.52%，同比和环比分别提升了 8.84 个百分点和 9.74 个百分点，也得到明显改善。这一改善主要得益于部分机电电控业务客户项目进入量产阶段，规模效应显现，同时高附加值产品如多合一、高功率、扁线油冷电机等产品占比提升，以及我们在成本控制、供应链管理和技术创新方面的持续努力。

展望未来，我们对机电电控业务的毛利率趋势持乐观态度，将继续深化客户合作，推动高附加值项目量产和产能爬坡速度，加速推广平台化产品，并继续加强成本管控和供应链管理，力争在保持当前良好势头的基础上，进一步提升毛利率水平。

3. 请问智能装备业务目前的在手订单情况以及下半年交付验收的趋势如何？

答：截至 2024 年 6 月末，智能装备在手订单 55.1 亿元，合同履行成本账面余额 28.22 亿元，总体订单较为稳定，也为公司未来收入增长提供了有力保障。我们预计下半年整体项目验收交付情况将保持稳健态势。回顾历年数据，下半年项目终验收的比例要高于上半年，尤其第四季度是项目终验收的高峰。基于项目执行进度，公司将强化项目进度管理、提升项目质量控制、加强客户沟通协作、优化验收流程及售后服务等，确保项目高效交付并顺利终验收，从而推动下半年智能装备业务收入显著提升。

4. 公司二季度单季的收入和净利润在同比和环比方面出现下降是什么原因？

答：收入下降主要是智能装备业务二季度受个别项目交付节奏变化以及客户和项目结构变化等因素影响，确认的项目收入减少。利润下降主要原因是公司出于会计谨慎的原则，对长账龄的原材料进行了减值，资产减值损失同比增加，以及二季度计提所得税同比明显增加，导致二季度的净利润出现下降。

5. 请问智能装备业务的趋势如何，是否感受到客户在缩减投资？

答：首先，从产业趋势来讲，智能装备制造行业总体呈现出深度与广度双提升的良好态势。新材料和新工艺的引入，企

	<p>业对轻量化工艺、产线精度、产线效率、智能柔性化程度的升级会持续带来新的装备需求。同时，国内整车和零部件企业加快海外产能布局，也进一步拓宽了智能装备业务的发展空间。特别是在一些自动化水平不高的新兴领域，仍然有着非常广阔的装备市场需求。</p> <p>从宏观经济的视角及产业周期来看，装备投资领域的热情与推进节奏确实受到了一定程度的波及，间接引发了市场订单的阶段紧张。面对竞争态势的微妙变化，我们也采取了积极主动的策略调整，核心在于精准聚焦客户与项目选择，以优化资源配置。我们果断摒弃了潜在的不利因素，转而集中力量服务于高价值客户，确保其需求得到精准满足，从而稳固并扩大了我们的客户基础，为持续获得增量订单奠定了坚实基础。例如，公司来自大众、沃尔沃、蔚来、理想、小鹏、奇瑞、吉利、江淮等优质客户的订单一直保持稳定。</p> <p>更为重要的是，今年公司加速国际化进程，加大了在这一方向上的投入与布局。虽然目前国际化的显性成果尚在积累之中，但长远来看，将为公司带来业务的扩张、市场规模的增长以及更为可观的效益提升，为公司未来的发展注入强劲动力。</p> <p>6. 请问上半年公司管理费用同比上升的原因是什么？</p> <p>答：上半年，公司为吸引和留住高素质管理人才，优化人员结构，提升公司管理和运营水平，上半年管理人员的薪酬有所上涨，致使管理费用和费用率同比上升。</p> <p>7. 请问公司目前订单的客户结构是怎样的？</p> <p>答：从订单结构看，来自新能源汽车领域的在手订单占比超 80%。由于智能装备业务项目制和交付周期长的特点，公司每年的客户订单结构都会发生一定变化。从上半年的情况看，在手订单前五大客户包括：沃尔沃、理想、奇瑞、江淮、吉利；新增订单前五大客户包括：蔚来、大众、沃尔沃、江淮、国轩。公司将继续深化与合作，在保证在手订单高效交付的同时，力争获得更多新增订单。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》等规定，保证信息披露真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	《参与单位清单》
日期	2024 年 9 月 4 日



附件：参与单位清单

上海申银万国证券研究所有限公司

华泰证券股份有限公司

中信建投证券股份有限公司

西部证券股份有限公司

国盛证券有限责任公司

东兴证券股份有限公司

中邮证券有限责任公司

泓德基金管理有限公司

国泰基金管理有限公司

国元创新投资有限公司

安徽明泽投资管理有限公司

粤佛私募基金管理(武汉)有限公司

北京点石汇鑫投资管理有限公司

(以上排名不分先后)

