

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:2024-010

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"/> 其他 (请文字说明其他活动内容)_____
参与单位名称及人员	第一创业证券:张鹏超;伟法管道科技有限公司:张朝阳、孙彦青;国恩资本:陈冠宏;拉萨知行创新科技:王艳辉;同晟时代投资:索妮
时间	2024年11月12日14:00-16:00
地点	精进电动204会议室
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: 前 3 个季度公司收入超过 23 年全年, 是什么原因?</b></p> <p><b>答:</b> 前三季度, 公司营业总收入增长较多, 本年度前三个季度的总收入已经超过 2023 年全年总收入。收入增长的主要原因是公司主营业务中的新能源汽车电驱动系统和技术开发与服务收入都有较大幅度的增长所致。</p> <p>主营业务中的新能源汽车电驱动系统收入比去年同期有上升, 其中乘用车和商用车电驱动系统收入均有较大幅度的上升。在乘用车电驱动系统方面, 收入上升的主要原因是 2023 年末投产的国内项目开始逐渐放量, 除此之外, 2024 年新投产的国内乘用车产品也进一</p>

步拉动了收入的增长，所以乘用车电驱动系统收入增长较为明显。商用车电驱动系统收入上升的主要原因是国内和国外客户需求都有增长，需求的增长拉动了相关产品的销售收入。

主营业务中的技术开发与服务收入比去年同期有较大上升的主要原因是前三个季度完成客户验收并达到收入确认标准的项目比去年增加。

**问题 2：公司 24 年的增长都是来源于哪些项目？**

**答：**24 年的增长一部分来源于 23 年进入量产的一些项目，还有 24 年新投产的一些项目。23 年量产的项目主要有配套奇瑞超级混动平台的一个产品，这个产品配套了奇瑞的多款车型。这个产品是在 23 年底量产的，客户在 24 年持续发布这个平台的车型，因此整体保持一个很好放量的趋势。一汽的纯电动和混动车型，配套一汽红旗的多款车型；上汽的混动车型，该产品也是在 23 年末量产，因此增量主要表现在 24 年；海外有斯特兰蒂斯集团的一款三合一系统总成，配套客户纯电动平台多款车型，该产品是 23 年投产，24 年也在持续放量。24 年量产的项目有配套北汽越野的增程式电驱动系统总成，配套了北汽越野两款越野车型，精进供应商的总成含碳化硅技术。

以上产品中，都是对应客户多个车型的平台级产品，会按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。明年年初，公司会量产配套广汽的一个三合一系统，也是平台级产品。

**问题 3，目前做新能源汽车电驱动系统的上市企业都有**

**哪些类型？**

**答：**主要有以下几个类型：

第一类就是主机厂，基本上是自己生产只供应自己车辆的企业，比如说比亚迪乘用车就是这一类的企业。第二类，主要由工业或者其他类型电机制造跨界进入这个行业的，主要有卧龙，方正，大洋这些企业。他们原来就有其他的电机业务，现在把他们的业务拓展到新能源汽车电驱动系统这个也这方面。第三个类型的企业，就是原来主要生产电机控制器逆变器的这种企业，我们叫他们以电力电子为主营业务的这一部分企业吧，他们也把这个一部分业务拓展到新能源汽车电驱动系统这个领域。第四类就是精进电动，我们主要业务就是新能源汽车电驱动系统，据我们所知目前上市的只有精进电动一家。

**问题 4：之前提到乘用车的项目，能否介绍一下商用车这个板块？**

**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: 未来主机厂和第三方供货哪个会成为主流模式?**

**答:** 仅代表一些个人观点，供参考，因为这个市场这几年的变化太大了。

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，基于其有技术积淀，自供模式多一些。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。目前海外乘用车

企业外采模式更加普遍。

**问题 6：公司如何平衡海外和境内业务的发展？**

**答：**精进电动采取的是国内，国外市场并进的发展策略，目前公司还在业务占比大约在 4 成，境内业务占比在 6 成。所以我们海外业务和境内业务的总量比较平衡。这两个市场具有一定的互补性。比较典型的就是去年公司国内乘用车业务比较少，海外乘用车业务的增长弥补了一部分缺陷。而今年前 3 个季度，国内业务增收放大，是今年业务增长的主要驱动力。公司利用领先的技术、深厚的研发能力和国际化的研发，管理和制造团队优势，积极拓展国内外市场。国内市场聚焦优质项目，头部客户，充分发挥公司的技术和创新优势；国外市场方面，公司已经在美国的底特律成立了研发和生产基地，已经有两个具有规模的量产项目。公司将持续以精进北美为桥头堡，扩大北美基地的运营规模，增加海外业务收入，并将紧追市场发展趋势，及时抢占市场份额。

**问题 7：公司是否有把业务拓展到无人驾驶或者飞行汽车的计划？**

**答：**公司的部分产品确实被应用于无人驾驶车辆。无人驾驶的开发应用，主要还是由整车企业进行主导，公司的电驱系统则是在无人驾驶汽车执行层面的一个核心部件，它可以为无人驾驶车辆提供稳定且高效的能源供应，从而保证车辆的舒适，安全的正常运行。目前公司没有涉及载人低空飞行器电机产品的项目。公司 2024 年有电动摩托车的业务，是公司自成立以来开拓的非汽车板块的新业务。

附件清单(如有)	无	
日期	2024年11月12日	