

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 年度及 2025 年一季度业绩交流会)

编号：2025-01

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	2025 年 4 月 25 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	董事长：林巨广 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。主营产品包括车身、动力总成、锂电池智能生产线的整体解决方案和集成式电驱总成、电机电控零部件等产品。两个业务一个是造车的母机，另一个是造车的核心，形成了双轮驱动的业务布局。</p> <p>从公司成立至今，在汽车智能装备领域已有了 20 余年的技术积累，2009 年开始涉足电机电控领域，也有了 15 年的技术积累。经过多年的发展，公司积累了丰富优质的客户资源，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。</p>

公司的主要竞争优势包括：双轮驱动的业务布局优势、丰富的海内外客户资源优势、较强的产业区位优势 and 较早的国际化布局优势、领先的技术与研发平台优势、深厚的项目经验和工艺积累优势、一流的机电电控开发与制造优势。

2. 管理层介绍公司经营业绩情况

(1) 2024 年度总体经营业绩及亮点：

经营企稳向好，总体收入保持稳定，盈利能力得到改善，净利润扭亏为盈。公司积极应对复杂宏观环境，紧抓市场的机遇，深化与战略客户的合作关系，加快国际市场的资源投入与拓展，推进高质量运营体系的建设，确保智能装备项目及零部件产品的高效高质量交付。坚定实施质量优先的发展策略，持续优化客户、项目、产品结构，聚焦高附加值领域，推动成本费用精细化管理，改善经营效率提升。具体亮点包括：

①归母净利润 2,131.80 万元，同比大幅增长 2.25 亿元，实现扭亏为盈。②机电电控业务创佳绩，实现营业收入 11.35 亿元，同比大幅增长 64.1%，且利润实现大幅减亏。③技术和管理创新推动降本增效，综合毛利率 14.53%，上升 3.19 个百分点。智能装备和机电电控业务板块分别上升了 3.13 和 10.37 个百分点，盈利能力全面改善。④强化项目全周期管理，项目回款增加，经营活动产生的现金流量净额 1.75 亿元，较上年同期增加 6.69 亿元，现金及等价物净额 11.60 亿元，同比增长 15.09%，经营现金流持续改善。⑤积极优化流程和机制，运营效率和风险控制能力双提升，资产减值损失显著下降，同比减少 1.2 亿元。⑥在手订单稳中有升，截止 2024 年底在手订单约 60 亿元，新签订单 33 亿元，且新签海外订单比例显著上升。

(2) 2025 年一季度经营业绩及亮点：

2025 年一季度延续了 2024 年的良好发展势头，展示出了高质量发展态势，收入、毛利率、扣非归母净利润及现金流等核心指标持续优化。具体亮点包括：

①总体收入实现稳定增长，达到 9.60 亿元，同比增长 13.20%。其中，新能源机电电控业务表现尤为突出，实现营业收入 3.20 亿元，同比大增 123.76%，成为增长的重要引擎。②扣非净利润表现亮眼，达到 2119.90 万元，同比提升 54.46%。③以技术和管理创新推动降本增效，盈利能力显著提升，综合毛利率 15.20%，同比提升 0.99 个百分点；其中机电电控业务毛利率

12.55%，同比提升 7.08 个百分点，持续改善。

第二部分：投资者与公司代表互动问答

1. 请问管理层智能装备业务产线单价波动的原因以及未来该业务板块的发展趋势？

答：关于智能装备业务发展，需要从三个方面说明：首先产线价值的问题，装备业务都是定制化项目，单看产线的平均价值没有意义。去年产线均价下滑，其实是因为验收结构变化导致的，动力总成产线本身价值比车身产线低一些，而去年恰好集中验收了这类产线，但单条产线价格是稳定的。此外，不同客户之间的项目报价也会存在差异，这属于正常客户差异。其次关于营收波动，去年装备业务下降主要是验收节奏问题，四季度有部分订单卡在终验收阶段，实际上装备订单是持续增长的。最后是战略布局调整，虽然装备业务收入占比会有所下降，但绝对值会在 2025 年重回增长。装备业务仍然是稳健增长的基本盘，而动力总成以及一些新领域的装备项目正在成为新的增长引擎，这种结构调整反而更有利于公司长远发展。

2. 毛利率改善提升的原因是什么？对未来毛利率趋势的展望？

答：首先是产品结构和客户结构的优化。2023 年之前跟随市场需求，公司开发了一些低端产品线，这些产品采购成本占比过高，但销量没起来，开发成本分摊压力反而加大，严重拉低了整体毛利。从 2024 年开始，公司进行了产品和客户的双优化，下决心砍掉了部分低效产品线，同步优化了客户群体，这部分战略性调整对当前毛利提升贡献明显。其次是管理层面的升级，公司搭建了数字化管理平台，重新设计了成本核算模型，同时启动了管理干部精益能力培养，现在车间人效同比大幅提升，这些管理红利预计能持续释放。最后是未来规划，结构调整肯定不是一刀切，通过技术创新逐渐完成向高附加值产品过渡，既要保障服务连续性，也要完成全线产品升级。总体来说，公司将坚持“优化结构”和“管理赋能”双线并进，目标使毛利率恢复到行业标杆水平。

3. 资产减值显著下降的原因以及 2025 年资产减值规模的预期？

答：公司持续优化风险管理体系，包括：建立多维度风险评审机制，严控客户信用、财务及法律合规风险；推行动态监控与实时预警，快速识别并处置隐患；强化海外专项管理，通

过专业团队建设及流程优化提升风险防御能力等，有效控制了项目风险，使得 2024 年的资产减值显著下降。

公司 2023 年资产减值损失较高，主要因某个海外项目的管理及客户沟通不畅导致，但该减值已在 2024 年全额计提完毕。针对 2025 年，资产减值规模预计将低于 2024 年水平，主要原因包括：其一，公司已通过精细化风险管控流程强化了对项目风险的预判与应对能力，大幅降低了大额减值风险；其二，该海外大额减值项目的风险已充分释放，未来若部分款项收回将计入资产减值拨回。综上，2025 年资产减值将回归至正常体量，且无类似此前海外项目的重大风险敞口。

4. 请介绍下公司在具身智能领域的具体进展？

答：工业场景具有标准化程度高、流程相对固定、机器换人需求刚性的特点，相比家庭服务场景有望率先实现规模化应用。例如在传统工业机器人无法完成的小空间灵巧作业，或是需要智能判断的非标工序上，如总装线上很多工位仍依赖人工，存在效率和质量问题，这正是具身智能机器人可以发挥价值的场景。

公司在汽车制造领域有领先的场景数据和客户资源优势，熟悉汽车行业大规模生产制造的工艺及标准，有能力提供自动化量产工艺和产线，且自身就拥有基于新能源汽车零部件的工业生产制造场景，有真实的训练场景，可基于工业场景需求协同开发适配的具身智能产品。

公司认为场景落地能力和量产能力同样也是具身智能机器人工业应用的关键胜负手。公司将积极探索工业场景具身智能机器人解决方案、机器人本体及零部件智能装备开发，卡位向“需求侧+供给侧”双向赋能的关键节点。积极推进产业协同，与头部本体企业、科研机构、产业联盟深度合作，开展技术联合开发、应用实验以及探讨资本层面的合作，推动具身智能在汽车等工业场景实现应用落地，助力产业走向规模化应用。

5. 目前公司海外业务的客户有哪些，未来布局的规划和举措有哪些？美国关税会带来哪些影响？

答：目前公司海外市场主要聚焦于欧洲、美国、东南亚等区域，其中智能装备业务主要服务 T 客户、Rivian、沃尔沃、大众等海外客户以及国内整车企业的出海项目，电机电控业务主要服务日本本田、越南 VinFast 等，在服务好上述客户的同

时，不断扩张海外版图。

公司做海外市场有工艺好，成本低、速度快、响应及时等优势。首先我们海外起步比较早，有先人一步的海外优势，其次，无论是智能装备还是机电电控零部件方面公司都有很深的积累，我们有庞大的工程师团队，有丰富的工艺经验和数据积累，对客户的需求响应更快更积极。欧美本土企业做事相对较慢，跟不上现在新能源汽车的换新速度。我们的知识和工程师都是不可替代的。因此公司会坚定不移地走向海外，以“全面的国际化，成就国际化的巨一”为目标，加速推进国际化战略升级，通过区域深耕、客户聚焦、组织升级与体系赋能等策略，实现海外业务规模与质量的双提升。

对于关税的影响，当前公司在美业务量占比较小，虽然关税加征后利润有一定压缩但仍在盈利区间。海外客户短期也很难找到达到工艺要求的替代供应商，所以我们会与客户协商解决方案，共渡难关，力争将关税影响降到最低。

6. 对机电电控业务今年的预期，新定点或新客户方面有哪些进展？

答：公司坚定推行“双聚焦”策略，即聚焦大客户与聚焦大产品。通过做减法优化定点项目结构，集中优势资源服务理想、奇瑞、长安、VinFast 等大客户，全力向高附加值产品转型。在业务进展方面，为理想汽车配套的新一代扁线油冷三合一电驱顺利量产，带来了显著的业绩贡献，创造了历史佳绩。

在新项目拓展方面，今年三季度理想将推出全新纯电平台车型，公司是其机电电控系统的重点供应商，预计将带来新的增量。此外与大众汽车的合作持续深化，已拿到其新平台项目定点。

机电电控业务已经度过了最困难的时期，从去年 11 月首次实现盈利，到今年一季度实现历史性扭亏为盈，标志着业务已进入良性发展阶段。展望未来，公司将深化“大客户+大产品”经营策略，继续推进机电电控业务的快速增长，打造公司发展的重要增长极。

7. 请问管理层目前在手订单情况如何？

答：截止 2025 一季度末，公司在手订单约为 64 亿元，相比 2024 年底的在手订单有所提升，订单较为充沛，为公司未来收入增长提供了有力保障。2024 年智能装备累计新增订单

	<p>约 33 亿元。其中新签海外项目订单占比超 40%。在手订单大客户包括：比亚迪、大众、理想、蔚来、江淮、吉利、奇瑞、广汽等。</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	2025 年 4 月 28 日



附件：参与单位清单

泓德基金管理有限公司
汇丰晋信基金管理有限公司
格林基金管理有限公司
国元创新投资有限公司
北京宏道投资管理有限公司
共青城古德私募基金管理合伙企业（有限合伙）
耕霖(上海)投资管理有限公司
上海山楂树私募基金管理中心（有限合伙）
江苏晟华私募基金管理有限公司
中信建投证券股份有限公司
国海证券股份有限公司
太平洋证券股份有限公司
华创证券有限责任公司
中国国际金融股份有限公司
中银国际证券股份有限公司
国泰海通证券股份有限公司
西部证券股份有限公司
华泰证券股份有限公司
华福证券有限责任公司
中国银河证券股份有限公司
广发证券股份有限公司
东北证券股份有限公司
联储证券股份有限公司
华西证券股份有限公司
上海申银万国证券研究所有限公司
中邮证券有限责任公司



长江证券股份有限公司

东兴证券股份有限公司

建信理财有限责任公司

国元证券股份有限公司

重庆渝富资本运营集团有限公司

国投证券股份有限公司

歌汝私募

《证券日报》社有限责任公司

上海九方云智能科技有限公司

（以上排名不分先后）

