证券代码: 688280

公司简称: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: 2025-002

投资者关系 活动类别	业绩说明会
活动主题	精进电动 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会
时间	2025-05-29 - 13:30-14:30
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 视频录播+网络文字互动
参会人员	独立董事: 张雪融、董事,董事会秘书兼财务总监: 谢文剑、董事
	长、总经理: 余平
投资者关系活动主要介绍	1、139*****478 问精进电动董事,董事会秘书兼财务总监谢文剑:
	1. 请问贵司如何控制资产负债率,预计2025-2026年是否会下行?
	2. 请问贵司在北美有几个生产基地?产能为多少?是否有继续扩
	大的计划? 3. 请问贵司 2025 年的现金流是否会持续向好转正?
	董事,董事会秘书兼财务总监谢文剑答:您好!公司 2025 年工
	作重点之一就是加强成本管控,提升盈利能力,进而改善公司各项
	财务指标。这项工作有以下几个方面:第一,公司将在保持和提升
	技术指标和质量水平的同时,持续优化采购管理和生产体系管控,
	全面贯彻价值分析,价值工程,不断优化原材料的采购规模和议价
	能力和成本优化,改善供应链。第二,公司将聚焦核心产品,核心
	市场和核心客户开展业务。第三,利用公司技术优势,以更高性能
	和更低成本的设计推动产品技术发展。继续依靠公司的研发创新能
	力创作价值。比如持续发展深度集成和高性能的电驱动系统,继续
	推广第三代高压控制器,碳化硅控制器,将新产品,新技术快速投

放市场。第四,公司在2024年优化了公司不同地区的生产和运营, 提高生产基地的规模效应,降低运营成本。公司将在2025年持续深 化这方面的工作,全力挖潜,进一步优化公司生产和运营活动,进 而提高人员和设备效率,降低生产运营成本。严控各项投资,严控 人员增加,严控支出。公司运营与产能利用正常,目前产能达到设 计要求,可以满足订单需求。随着汽车电动化的快速发展,公司会 根据客户需求,合理进行产能筹划安排,满足市场发展需求。2024 年公司经营活动产生的现金流量净额 1,239.97 万元,较去年同期改 善 103.74%, 所以在 2024 已经实现转正,这对公司的经营有重大意 义,也证明公司过去几年坚持的战略方向是正确的。另外,本行业 客户支付承兑汇票比较普遍,所以单独现金存量不能体现公司流动 性。一季度财政补贴的阶段性影响已在定期报告中充分提示。目前 核心量产项目稳步推进,新客户合作持续拓展,技术优势逐步兑现。 现金流方面,公司通过优化运营效率、强化回款管理及合理融资安 排保障资金链安全,银行授信充足且融资渠道畅通,综合以上因素 能够支持公司业务并实现快速增长。谢谢!

2、138*****752 问精进电动董事长、总经理余平:请问对下半年收入和毛利水平有什么预测?收入是否能够维持一季度的增速?公司的国内及海外主要竞争对手有哪些?

董事长、总经理余平答:您好!公司竞争对手分几类,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。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点电驱动系统。关于乘用车,主机厂自供和第三方供应商都会存在。境内除主机厂外,竞争对对手有汇川,上海电驱动,方正,英博尔等,海外有博世,西门子,日电产等。

3、185*****534 问精进电动董事,董事会秘书兼财务总监谢文剑: 公司今年一季度依靠财政补贴使利润转正,后续没有补贴的情况 下,利润是否又会回到亏损状态? 另外从一季报看,若不是因为这 笔补贴,公司账上的货币资金几乎枯竭,那么未来有没有现金流断 裂的风险?

董事,董事会秘书兼财务总监谢文剑答:您好!公司始终以技术创新与客户深耕驱动主营业务发展,2024年公司经营活动产生的现金流量净额1,239.97万元,较去年同期改善103.74%,所以在2024已经实现转正,这对公司的经营有重大意义,也证明公司过去几年坚持的战略方向是正确的。另外,本行业客户支付承兑汇票比较普遍,所以单独现金存量不能体现公司流动性。一季度财政补贴的阶段性影响已在定期报告中充分提示。目前核心量产项目稳步推进,新客户合作持续拓展,技术优势逐步兑现。现金流方面,公司通过优化运营效率、强化回款管理及合理融资安排保障资金链安全,银行授信充足且融资渠道畅通。谢谢!

4、180*****648 问精进电动董事长、总经理余平: 提问: 高管您好, 能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表 现?谢谢。

董事长、总经理余平答:您好! 受益于相关政策,国内新能源汽车持续增长,24 年产销量双双突破1000万辆,累计完成1288.8万辆和1286.6万辆,同比分别增长34.4%和35.5%,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的40.9%,较2023年提高9.3个百分点。其中,纯电动汽车销量占新能源汽车比例为60%,较2023年下降10.4个百分点;插混汽车销量占新能源汽车比例为40%,较2023年提高10.4个百分点。插混汽车的增长迅速,成为带动新能源汽车增长的新动能。新能源汽车市场占有率方面,在2024年的下半年,以月为单位的新能源汽车市占率已经突破了50%,以年份计,则是刚刚突破40%。国内新能源汽车品牌方面,2024年,中国品牌新能源

乘用车的市占率达到 65.20%,比 2023 年提高近 10 个百分点。当前新能源汽车行业保持稳步增长态势,政策支持与技术升级双轮驱动下,混动、增程式及高压平台等多元化技术路线加速渗透,带动电驱动系统市场需求持续扩容。公司紧密围绕行业趋势,已在混动/增程系统、800V 高压平台等领域形成核心技术优势,并深化与主流车企的战略合作,客户结构及产品竞争力不断优化。

5、185*****534 问精进电动董事,董事会秘书兼财务总监谢文剑: 从其它电机公司的财报看,新能源汽车电机的利润率普遍不高,净 利润率一般仅 5%左右。请问谢总,公司未来随着产量提升,电机系 统的边际利润率能否超过行业平均水平?

董事,董事会秘书兼财务总监谢文剑答:您好!公司始终以技术创新与高效运营为核心,致力于通过技术优势与规模效应提升盈利能力。在电驱动系统领域,公司依托全栈自研能力,已实现从材料、工艺到总成设计的全链条降本增效。随着核心量产项目进入爬坡阶段,工艺创新与供应链协同将持续释放规模效应,单位制造成本有望进一步优化。同时,公司聚焦高附加值产品,通过技术壁垒强化议价能力,叠加海外高端客户项目的增量贡献,产品结构及盈利质量将逐步改善。此外,公司通过精益制造体系优化生产流程,提升设备利用率与存货周转效率,为利润率提升提供支撑。谢谢!

6、185*****534 问精进电动董事长、总经理余平:请问公司有没有涉及智驾系统的研发定点?

董事长、总经理余平答:您好!公司始终聚焦新能源汽车电驱动系统核心技术的研发与应用,产品具备高精度控制、快速响应等特性,可深度适配自动驾驶车辆对驱动系统的严苛要求。目前公司电驱动系统已作为执行层关键部件,为多家客户自动驾驶测试车型提供稳定可靠的动力支持,并与整车企业在技术参数、控制逻辑等方面保持紧密协同。智能驾驶的技术开发与系统集成主要由整车企业

主导,公司将持续强化电驱动技术与智驾需求的耦合性,以高性能、高可靠性的产品为行业智能化升级提供关键支撑。谢谢!

7、185*****534 问精进电动董事长、总经理余平:请问公司的几个产业股东未来一段时间内有没有减持意向?

董事长、总经理余平答:您好!目前公司未获得相关信息。谢谢!

8、137*****635 问精进电动董事长、总经理余平: 2024 年公司营业 收入增长了 50%,请问主要驱动因素是什么?

董事长、总经理余平答:您好! 2024 年公司营业总收入 130,490.06 万元,较去年同期增加 50.64%。主要原因系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。其中,在乘用车电驱动系统方面,收入增长的主要原因是 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增长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。技术开发与服务收入比去年同期有较大增长的主要原因是报告期内公司完成多项客户的产品开发与服务工作,所以技术开发与服务收入比去年同期增加较多。这些增长都是在过去几年公司持续的市场拓展,研发投入的结果。谢谢!

9、166*****766 问精进电动董事长、总经理余平: 你好余总,请问北美三合一系统放量,大概在什么时候?

董事长、总经理余平答:您好!该项目已经量产。刚才提到过, 公司不依靠单产品,单项目增长收入和改善利润,谢谢!

10、184****154 问精进电动董事,董事会秘书兼财务总监谢文剑:公司在去年的经营发展迎来了重大改善,请问公司做了哪些努力?

在经营战略上做出了哪些改变?

董事、董事会秘书兼财务总监谢文剑答:您好! 2024 年,精进电动在董事长余平的带领下,吹响了"向优秀的制造企业转型"的号角。在长期的研发和创新成果的推动下,公司在 2024 年迎来了前所未有的业务增量。但是,公司也认识到随着产业成熟度的增加,市场竞争的重心已经从技术核心转向了质量、成本和交付的运营核心;没有强大的制造运营和成本控制的能力,再多的创新和技术、再多的市场机遇,都无法构建优质、稳健、可持续的经营。围绕"向优秀的制造企业转型"的目标,公司在制造领域投入了大量资源,让更多的优秀的人才向制造运营转型,重塑了制造组织架构并强化了管理。公司建立了高效,实用的制造数据报表体系,进行实时监控、及时有效地改善提高运营效果。公司在 2024 年持续优化公司不同地区的生产和运营,提高生产基地的集中度和规模效应,降低运营成本。谢谢!

11、180*****648 问精进电动董事长、总经理余平: 提问: 高管您好,请问您如何看待行业未来的发展前景?谢谢。

董事长、总经理余平答:您好!新能源汽车行业作为国家战略新兴产业,长期发展前景广阔,政策支持与市场需求双轮驱动下,行业生态持续优化。当前,国家"双积分"政策、充电基建完善及消费者认知升级共同推动新能源渗透率稳步提升,插混/增程等技术路线占比显著提高,为电驱动系统等核心零部件创造增量空间。技术层面,行业正加速向高集成化、高压化及智能化演进,800V高压平台、碳化硅控制器及高效油冷电机等创新技术成为差异化竞争的关键支点,同时全球化机遇凸显,中国供应链技术优势加速出海,欧美市场新能源转型提速,为具备技术领先性与合规能力的零部件企业打开新增长通道。根据相关市场展望,2025年中国新能源汽车行业将继续保持快速增长势头,电动化与智能化的深度融合将成为核心主题。相关机构预测新能源汽车销量将有望实现超过 30%的年增长率。

这主要是由于油电形势逆转,消费者对新能源汽车的接受度加速转变,国内消费刺激政策延续,以及车企加速新能源转型等因素的共同作用。在发展趋势上,插混增程车型将向纯电化发展,大电池和超长纯电续航成为趋势;受国际贸易保护政策影响,新能源汽车出口主要以插混、增程车型为主,以应对贸易壁垒和全球用户需求。公司始终以技术创新与客户价值创造为核心战略,在电驱动系统领域深耕全栈自研能力,800V高压平台、碳化硅控制器及混动专用系统等已形成先发优势,专利布局覆盖核心部件。依托与国内外头部车企的深度合作,公司产品矩阵覆盖纯电、混动及商用车多元化场景,海外高端客户项目逐步进入量产交付周期,客户结构持续优化。面对行业竞争与技术路线变革,公司通过工艺创新、供应链协同及精益化运营持续降本增效,强化规模效应下的盈利能力。关于行业趋势及公司经营的具体数据,请以国家权威部门发布的行业报告及公司法定披露文件为准。谢谢!

12、185*****534 问精进电动董事长、总经理余平: 能否请余总预测一下,美国发起全球贸易战,这对北美精进究竟是利好还是利空?

董事长、总经理余平答:您好!精进电动从公司设立早期就开始全面布局海外市场,现在海外有研发,采购,生产,销售等综合能力的全资子公司。公司在北美的业务主要通过海外子公司开展,而且公司产品具备较强竞争力。近日,公司北美的主要客户已经召开包括公司在内的供应商会议,该客户宣布将为其供应商补偿"对等关税"政策而引起的附加关税负担。该客户正在梳理内部流程落实细节,将争取尽快开始相关补偿操作。另外,受益于公司全球化发展战略的实施,加征关税对公司的影响可控。公司将持续关注相关信息,根据情况调整生产策略,以适应外部环境的变化。近年,公司各经营板块业务稳步发展,欧洲市场开拓增速,体现了公司全球化战略的成功。因美国加征关税的相关政策变化很大及各国应对措施

尚不明朗,该事件对供应链成本的直接冲击,以及终端产品涨价对需求订单的影响,目前仍存在一定的不确定性,公司将密切关注相关政策进展,并根据政策变化,灵活调整生产布局和供应链布局,积极应对美国关税调整对公司的长期影响。谢谢!

13、185*****534 问精进电动董事长、总经理余平:请问公司在今明两年还会有新的平台级产品投产吗?请余总详细介绍一下公司的新品规划和投放进度。

董事长、总经理余平答: 您好! 请见之前相关问题的答复。谢谢!

14、180*****648 问精进电动董事长、总经理余平: 提问: 高管您好,请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些?谢谢。

董事长、总经理余平答:您好!在过去一年里,公司的"大系统" 业务取得了不少重大突破。公司配套国内主要车企越野车型的前后三合一电驱和增程发电机系统投入量产,并通过关键的核心技术树立了行业标杆,在25年会持续增长。配套欧洲大型整车厂的小型三合一电驱动系统获得定点,未来投产后将可能成为公司历史上批量最大的产品,并出口到欧洲。配套国内主机厂的混动电驱系统在2025年2季度投入量产,配套客户多个车型。更重要的是,公司终于突破了全球行业非常具有价值的一个细分市场,赢得了一款欧美畅销车型的业务,该产品再公司已有的"多合一"基础上,在系统上进一步拓展,在单车的产值比公司以往产品会更高,是一个重量级"大系统"产品;该项目的体量、技术壁垒和整车品牌形象将成为公司未来高速发展的又一个加速器。谢谢!

15、185*****534 问精进电动董事长、总经理余平: 今年一季度公司营收取得了不错的增长,市场也给出了积极反应。现在二季度已经过去了两个月,请问余总能否根据目前公司的经营情况对二季度和全年业绩做一个展望?

董事长、总经理余平答:您好!目前公司经营稳健,订单及产能利用率稳步提升,二季度在客户交付、新技术量产及新客户拓展方面进展顺利。全年新能源汽车行业趋势向好,公司将深化技术优势与战略合作,保障重点项目落地。谢谢!

16、166*****766 问精进电动董事长、总经理余平: 你好余总,最近 BJ40E 销售火爆产能跟不上,请问咱们公司配套的增程器电驱动系统的产能跟上吗?

董事长、总经理余平答:您好!公司运营与产能利用正常,可以满足订单需求。随着汽车电动化的快速发展,公司会根据客户需求,合理进行产能筹划安排,满足市场和客户发展需求。谢谢!

17、166*****766 问精进电动董事长、总经理余平: 你好余总,请问北汽享界 S9 增程版用的增程器总成是咱们公司生产的吗?

董事长、总经理余平答:你好!公司配套的是越野车车型。谢谢!

18、186*****018 问精进电动董事长、总经理余平:红旗、上汽、广汽等车企销量很不好,勉强能拿得出来的就是奇瑞 T9 和北汽的 BJ40 增程版,公司目前还有没有能拿得出手的供货畅销车型,有的话请简要介绍销量如何,给予投资者信心

董事长、总经理余平答:您好!首先,公司 2024 年销量 243,476 套,比上年增加 65.74%,高于市场增速。另外,公司主营业务中 35.35%的收入来自于海外。公司不靠单一市场,单一客户,或者单一车型成长公司业务。这样也有利于分散经营风险和项目风险。谢谢您的关注。