

证券代码：300825

证券简称：阿尔特

阿尔特汽车技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<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姓名	万和证券 李瑞 国元证券 刘乐 华夏盛世资本 张雅娟 中国银河证券 董近东 银河证券 辛云明 南开大学 李亚 北京青创伯乐投资 余柏文 本见投资 王之鑫 国中长城资产 刘志强 泰玥众合 葛峰 缪斯基金 韩月
时间	2025年06月18日 14:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 高晗 证券事务代表 薛可然 IR 向金玮
投资者关系活动	1.公司近期成立了阿尔瑞特子公司，请介绍一下具体业务？ 北京阿尔瑞特智能机器人科技有限公司（以下简称阿尔瑞特）成立于2025年5月，为公司控股子公司，阿尔特、上海云视空间、上海乙蜂分别持有其51%、

<p>主要内容介绍</p>	<p>34%、15%的股权，为承接机器人相关业务主体。阿尔瑞特主要业务为一体化设计研发平台，借助成熟的汽车工程技术，公司将基于各类机器人的应用场景，提供定制化机器人解决方案，开发包含人形机器人在内的多种机器人品类。不仅可以提供从无到有的全流程开发服务，同时还能帮助现有机器人产品优化升级。</p> <p>阿尔瑞特将建设由NVIDIA Isaac技术加持的一体化仿真训练平台，NVIDIA Isaac是目前主流的仿真平台中功能最为全面的，能够为机器人开发提供强大的虚拟训练环境。其将作为第三方的仿真训练平台，为不同应用场景的机器人开发提供从仿真、测试到优化的全周期技术和服务支持。目前，阿尔瑞特已启动轮式机器人、水下机器人、钻井机器人、宠物洗澡机器人等多个项目的研发工作。</p> <p>2.公司海外收入占比多少？未来将拓展哪些重点市场？</p> <p>2024年度，公司境外收入金额1.11亿元，占营业收入比例为11.4%。公司海外战略以日本为起点，并逐步辐射东南亚、中东、欧洲等地区，目前已承接多个海外客户的委托项目，业务范围涵盖设计、工程、整车出口、零部件等产品和服务。其中，公司与日本YAMATO合作的油改电项目已在2024年完成了开发和验证工作，于2025年4月成功向客户交付首批百余套电动系统套件，与合作伙伴共同推进的电动改制小型卡车已成功通过日本当地量产、量贩改制申请认证，并取得车牌；2024年底，公司与日本AIM签订了整车生产制造出口合同，合同金额达4.7亿元；此外，公司已与部分中东、东欧整车厂达成了合作意向并签订了框架协议，现已有订单落地。</p> <p>2025年，公司一方面将全力推进现有海外订单稳步落地，另一方面将充分把握双碳目标下全球各国新能源汽车产业蓬勃发展带来的机遇，进一步拓展海外市场，积极推动“技术+供应链”出海战略的深入发展。随着公司在手订单的逐步落地，公司海外收入占比将持续提升。</p> <p>3.公司在无人配送车领域有什么布局？</p> <p>公司已在内部推进ISDC分布式驱动转向平台、RUBIK中央式驱动转向滑板底盘平台和物流车智能底盘等研发项目，并搭载了上下解耦、线控底盘、四轮独立驱动转向及主动悬架等前沿技术，可为高阶自动驾驶方案提供滑板底盘技术支持。其中，ISDC平台额外搭载了四轮转向、四轮驱动等功能，四轮可实现-40°~90°任意转向，形成斜行、后轮随动、横移、原地转向等多种特殊行驶模式，尤其适配当前高行驶灵活性的智能物流车、无人驾驶巴士等车型。依托于相关技术，公司已参与到部分无人配送车型的开发中。</p> <p>4.公司目前在AI领域的进展如何？</p> <p>公司已将AI大模型和数字化研发工具等新技术应用到造型、工程、仿真建</p>
----------------------	---

模分析测试、性能开发、试验等研发业务链的多个环节，目前已成功开发出效果图智能生成与渲染系统、风阻系数智能预测、零部件自动生成、智能项目助理、AI调研笔记助手等创新应用。其中，AI+汽车造型设计产品“TAI”（太乙）已于2025年3月正式发布面世，正面向行业开展商业推广工作。

未来，公司将以“汽车用户价值——属性大模型”为核心，连接消费者体验和工程指标参数，进一步推出系列AI工具、垂类模型和智能体产品，形成AI工业设计平台，为汽车设计开发提供订阅式的服务载体，打造汽车研发设计全新模式与业态，推动汽车开发效率提升。

5.公司汽车零部件业务发展情况如何了？什么时候能实现扭亏？

以整车研发设计能力为基础，公司逐步建立并拓展了动力系统、新能源车高压电系统、汽车电子等领域核心零部件的产品型谱，与整车开发形成了良好的业务协同。

其中，在动力系统领域，公司主要从事总成系统（多合一动力总成）、关键部件（电磁式DHT、减速器、增程器等）、核心零部件（电磁离合器等）、发动机（V6发动机及增程器）等产品，目前部分产品已陆续完成了与国内外客户接洽商谈、开发送样等前期准备工作，已与客户达成合作意向，后续将逐步启动量产交付工作。例如，公司电磁离合器项目已于2025年初正式进入量产阶段，已向某国内新能源汽车品牌量产交付，并已收到国内某自主车企的定点通知，2025年下半年进入量产交付阶段；电驱动总成产品、混合动力变速器（DHT）产品、减速器产品也陆续承接相关开发或制造订单；发动机及相关增程器产品已与越野车、商用车、船舶等领域的客户启动合作，开始启动设计、调试、试验等工作。订单逐步落地有望带动公司汽车零部件业务板块整体业绩改善。

6.公司2024年利润亏损，请问是什么原因？

公司2024年亏损主要受三个方面因素影响：

（1）国内汽车行业下游价格竞争激烈，汽车降价压力传导至上游汽车研发设计环节，进而导致公司近两年在手订单利润率较低，毛利率下降，影响本期净利润。同时，由于与海外客户达成合作需要的周期较长，公司重点开发的海外市场业务在2024年尚未形成显著的利润规模；

（2）为应对激烈的市场竞争，保持公司技术领先地位与创新能力，进一步巩固公司的核心竞争力，2024年公司在研发方面继续保持大额投入，对净利润造成一定影响；

（3）基于会计谨慎性原则，公司对部分应收账款、存货、无形资产等计提了信用减值准备及资产减值准备。

7.公司如何看待在汽车设计领域，整车厂自研的趋势？

公司作为独立的第三方汽车设计企业，与整车厂内部研发设计团队具备良

	<p>好的合作关系。公司能够在设计理念、产品创意、技术研发、工程师支持、供应链协同等多个方面，为整车厂客户提供全栈式的开发服务，是国内汽车设计行业不可或缺的技术力量。</p> <p>同时，公司已关注到，相比于国内新能源汽车较为完整的产业链，海外市场的新能源汽车行业还处于发展初期，尤其是新兴国家较难依靠自主能力培养本土新能源汽车产业，其本土新能源汽车产业普遍面临核心技术滞后、产业链配套薄弱、研发人才匮乏等瓶颈，亟需具备全栈技术输出能力的第三方汽车设计企业提供涵盖平台架构设计、核心零部件适配、软件开发部署的一体化解决方案。</p> <p>作为第三方独立汽车设计企业，公司能够依托于自身的研发和制造能力，为海外市场提供研发设计、产线设计、技术授权、核心零部件等各类产品与服务，助力海外市场培育其本土的自主品牌，赋能全球汽车行业电动化智能化转型。</p> <p>8.未来几年支撑公司营收增长的主要动力是什么？</p> <p>2024年以来，公司加大市场开拓力度，陆续签订了整车开发、零部件制造、海外供应链配套等多类订单，目前在手订单充足。</p> <p>在设计业务领域，一方面公司重点维护本田、一汽、东风等现有客户的合作关系，并积极通过项目开发、技术合作、合资入股等多种形式与客户形成深度协同。公司与合资厂商的技术互信和业务合作持续深化，目前已承接了日系客户的多类开发项目，并与日产（中国）签署了合作框架协议，期限6年；另一方面，公司积极探索新客户、新市场的开拓，近期与客户Z在整车开发领域达成合作意向，为其开发新能源多用途车辆并提供供应链管理服务，上述及新增客户订单预计将陆续贡献收入增量。</p> <p>在供应链领域，公司零部件产品已与多个国内外客户达成合作意向，并将于2025年起逐步启动量产交付，有望带动公司汽车零部件业务板块整体业绩改善；公司与日本YAMATO签订的电动套件采购合同，已于2025年4月正式启动量产交付，并于2025年5月与日本未来能源公司新签订大型重卡EV套件开发及采购合同；此外，公司与日本AIM签订的整车生产制造出口合同，合同金额达4.7亿元，标志着公司的海外业务已形成了完善的业务模式和商业模式，实现了汽车设计研发、供应链配套及整车出口的产业链闭环。</p> <p>相关订单的逐步落地对公司的业绩和经营改善有积极影响，并对公司未来的营收增长起到支撑作用。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>

附件清单（如有）	
日期	2025年06月18日