

证券代码：300304

证券简称：云意电气

江苏云意电气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	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩交流会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称 及人员姓名	国信证券；浙商证券；华西证券；爱建证券；国投证券；海通证券；长城证 券；兴业证券；开源证券；中银国际证券；中信证券；华泰证券；招商证券； 西部证券；国泰海通证券；中邮证券；天风证券；国海证券；民生证券；甬 兴证券；中信建投证券；财通证券；广发基金；长信基金；兴证全球基金； 光大保德信基金；工银瑞信基金；同泰基金；九泰基金；华商基金；长盛基 金；大成基金；富国基金；兴业基金；财通基金；泓德基金；银河基金；秋 阳予梁投资；大箏资管；中天汇富基金；浙江纳轩私募；广州杉华投资；深 圳宽源基金；前海汇杰达理资本；煜德；深圳本地资本；北京星石资管；北 京宏道投资；北京鸿道投资；尚诚资管；张家港高竹私募；上海云门投资； 浙商证券资管；东证融汇资管；昆仑保险；兴证国际；金鹰集团；平安银行； 中信期货；睿诚投资；中科粤微；君义振华；翎展基金；As Aud Cap；APC International Co.,Limited
时间	2025 年 8 月 27 日（周三）16：30-17：30
地点	进门财经平台
上市公司 参会人员姓名	董事会秘书：梁超先生 事业部负责人：葛春华、孟喜柱、白延鹤、刘志刚 证券事务代表：夏伊彤
	业绩说明会问答环节主要内容如下： Q1、请说明“新能源连接类零组件”业务在上半年增长较快的原因及未来经 营展望，谢谢。 答：新能源连接类零组件业务作为公司子公司云泰精密重点布局的战略新赛 道，2025 年上半年实现快速增长，核心源于外部市场需求的持续扩容与内 部产品、客户、服务能力的深度支撑，具体产品涵盖各类车用高压连接器、 充电连接器、储能连接器、新能源三电高压连接部件及充电枪等。目前各类

投资者关系活动 主要内容	高低压精密连接件已批量应用于博世、法雷奥、SEG、盖瑞特、尼得科等海内外客户的新能源汽车主驱电机系统、IPB 驻车系统、48V 电机等系统部件中。新能源车用高压连接器，目前已经开始批量交付徐工动力、博世等客户。新能源汽车充电连接器产品已经与科大智能、许继电气等头部桩企开展业务合作，并通过桩企终端供货吉利汽车、小米汽车等车企。未来将持续发挥与客户同步开发、快速响应、敏捷交付、产业链整合的优势，深化与头部客户的合作，不断拓宽新能源高压连接类零组件的应用场景。 Q2、子公司云泰是否有生产 PEEK 产品的相关技术能力，若具备是否能向机器人等领域延伸？ 答：子公司云泰精密现已具备数十名专业模具设计与加工团队，同时已实现“冲压-注塑-精密组装”全流程自主可控，PEEK 作为高性能特种工程塑料，与机器人领域的部件需求高度适配，其成型加工对模具精度、注塑工艺稳定性要求极高，而上述能力正是云泰精密的核心优势所在。公司前期已围绕 PEEK 材料的应用场景开展相关调研，后续将以“客户需求驱动”作为业务发力点，以现有精密制造项目为起点，充分发挥生产制造与工艺能力的协同优势，优先从目前合作客户寻找业务机会，逐步落地场景应用。 Q3、公司传感器类业务下滑的原因？ 答：2024 年公司传感器类业务包含胎压监测传感器与氮氧传感器两大品类；基于公司战略布局调整，已完成胎压监测传感器业务的剥离。因此，2025 年传感器类产品体系中不再纳入胎压监测传感器，氮氧传感器业务收入较上年同期实现基本持平。 Q4、氮氧传感器业务发展展望？ 答：氮氧传感器作为汽车尾气后处理系统中技术壁垒高、研发难度大的核心部件，其市场需求与汽车产业的发展周期深度绑定。结合当前行业周期向上趋势，公司同步推进国内外市场：国内深度对接玉柴、全柴、潍柴等头部发动机制造商，实现稳定配套；国际市场已通过依维柯等知名车企供应商准入审核，且与德尔福等全球一级零部件供应商建立联系，推动产品纳入其全球采购网络，加速氮氧传感器国产化替代的国际化进程。预计该业务全年将延续增长态势，实现较快增速。 Q5、“欧七”“国七”市场尾气排放标准的变化会对氮氧传感器产品产生哪些影响？如何把握增量市场的业务机会？ 答：随着“欧七”与“国七”标准对“用量”和“覆盖范围”的双重扩容，将从“车型覆盖范围”与“单车传感器用量”两个核心维度，推动氮氧传感器市场需求较国六时期实现跨越式增长，为公司相关业务带来增量机遇。汽油机市场作为
-------------------------	---

氮氧传感器产品的增量领域，公司将以“聚焦客户需求、同步技术开发”为核心，紧跟主机厂技术方案节奏，精准捕捉业务机会。目前各主机厂正处于技术方案制定关键期，计划今年年底前明确最终技术路线。

Q6、公司在氮氧传感器产品上的产品优势？

答：公司已实现氮氧传感器核心传感单元的自主研发与生产，从根本上摆脱了对海外供应链的依赖，不仅能保障交期的稳定性，还能通过自主生产进一步锁定成本，避免上游价格波动带来的成本压力，为客户提供更可靠的供应保障。

Q7、公司是否在做其他传感器产品的延伸？

答：公司在氮氧传感器业务基础上，正积极向颗粒物传感器、氧传感器两大品类延伸，构建更完善的传感器产品矩阵。目前颗粒物传感器已完成研发与产品落地，正逐步切入售后市场，同时同步对接国内主机厂，推进在前装领域的适配测试。争取依托现有技术积累与客户资源，在海内外市场与进口替代浪潮中抢占先机。

Q8、公司上半年智能雨刮系统毛利率提升明显的主要原因：

答：一方面不断加强产业链垂直整合深化，自制化率进一步提升从而降低外部依赖成本；其次，系统性优化招标采购流程，提升对上游供应商的议价能力，同时建立原材料价格动态监测机制，结合市场行情灵活调整采购周期与批量；全面推行精益生产，人效提升实现降本增效。

Q9、智能雨刮系统产品目前的业务进展与后期放量节奏

答：雨刮业务目前正在加快从“刮臂刮刷”向“雨刮系统”业务转型的速度，产品附加值显著提升。目前系统项目定点将在明年上半年逐步放量，同时重点聚焦国内新能源汽车新势力品牌，加快智能雨刮系统项目的定点沟通，同步加快海外市场拓展。

Q10、半导体功率器件产能情况及业务进展

答：半导体功率器件目前主流产品聚焦传统能源汽车的大功率器件领域，形成稳定的订单基本盘。随着车载电子电气化率持续提升，为大功率器件提供稳定需求支撑。预计下半年经营情况会进一步改善。今年年初已开展工厂的规模性扩产，购置了相关设备，为保障客户供货需求提供产能支撑。

Q11、智能控制器上半年增长较为有限的原因及未来经营趋势

答：今年上半年智能电源控制器业务整体业绩较去年基本持平，增长受限的主要原因系受到关税、地缘政治等导致的海外业务承压。全年随着新车配套和售后市场的推进，以及产品迭代升级和供应链能力的强化，该部分业务增长节奏平稳可控，持续发挥基本盘业务的现金基石作用。

	Q12、辰致集团选择公司作为战略合作伙伴的主要驱动因素 答：公司在汽车智能核心电子领域深耕二十余年，具备深厚的与全球头部车企的配套经验，形成了非常深厚的技术底蕴，突破多环节的关键“卡脖子”技术，加速实现进口替代，同时公司具备较强的工艺制造能力、产业链垂直整合能力和成本管控能力，同时依托辰致集团在研发实力、市场布局、产品矩阵和行业地位等优势，双方共同发挥各自核心优势，形成互补效应，助力双方中长期战略落地。 Q13、公司是否考虑向机器人赛道转型及布局规划 答：公司在机器人领域已启动初步探索与行业洞察，计划依托现有技术储备、结合自身核心优势，重点向关节模组、力传感器及材料轻量化三大方向发力；当前正围绕这三个方向开展行业深度调研，后续将以“效率优先、快速推进”为指导原则，在完成调研与策略规划后，逐步推进资源整合，加快相关技术向商业化落地的转化进程。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 29 日