

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
(2025 年半年度业绩交流会)

编号：2025-03

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 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 8 月 26 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、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	第一部分：公司上半年经营情况及业绩亮点介绍 1. 总体经营情况： 上半年，公司实现营业收入 18.99 亿元，同比增长 25.99%；归母净利润 3,979.22 万元，同比增长 69.48%。公司坚定不移推进技术创新，通过技术升级与产品优化显著提升产品竞争力，推动盈利能力上扬，综合毛利率 15.52%。与此同时，公司积极推进大客户和国际化战略布局，优化客户与产品结构；建设和优化包括营销、研发、产品开发、制造及供应链在内的价值链体系；强化内部运营管理并严格把控经营风险，经营呈现高质量发展态势，核心指标持续向好，为全年稳健发展筑牢了坚实根基。 2. 业绩亮点： (1) 归母净利润大幅增长，同比增长 69.48%，并且 Q2 单季

实现了扭亏。(2) 新能源汽车机电电控零部件业务持续向好，营业收入 7.81 亿元，大幅增长 126.14%，经营情况持续好转。

(3) 盈利能力持续改善，综合毛利率以及两个业务板块的毛利率同比和环比均有所提升。(4) 经营现金流以及在手现金持续攀升，抗风险能力提升。(5) 管控显效、回款向好，三项费用率和应收账款同比下降，信用减值冲回。(6) 海外市场拓展取得阶段成果，订单稳中有升。

第二部分：投资者与公司代表互动问答

1. 分业务板块看上半年取得了哪些进展？

答：智能装备业务，持续深化与大客户合作关系，来自比亚迪、吉利、广汽、大众、T 客户、理想、蔚来、小鹏等头部整车客户的收入占比超 80%。新增中标了海外头部新势力、沃尔沃、小鹏、零跑、赛力斯、江淮、比亚迪等海内外的客户项目。在手订单超 66 亿元，新增订单超 18 亿元，新增海外订单超 5 亿元。

机电电控业务，客户和产品结构进一步聚焦，来自理想、越南 VF、长安、奇瑞等客户定点项目的排产订单持续增长，海外客户收入亦同比大幅增长。新增大众、奇瑞、五菱的客户的新项目定点，新一代高压异步平台产品达到量产条件。通过深化客户合作与共创，快速响应客户需求，提高客户粘性。

2. 请问上半年公司研发方面取得的进展和重点投入的方向？

答：上半年公司重点围绕智能装备及机电电控领域的核心技术、AI 技术等方面进行了研发投入。

智能装备领域，突破了软质零件智能化安装、多零件柔性安装、车身外覆盖件自动整形等关键技术，开发出高节拍、高柔性、智能化总装成套解决方案，解决客户痛点，为未来市场需求布局；结合 unbox 工艺特点，针对总拼、外覆盖件等关键区域开发了创新连接技术；围绕新能源电池开发了储能装置多姿态焊接自动输送技术和飞行激光焊接等技术。同时，加强 AI 技术与智能装备融合，开发 AI 行为识别、质量检测、智能决策、自诊断等智能化产品，提升装备智能化内涵。机电电控领域，主要围绕双电机控制器、域控多合一及超高速高压等产品进行开发验证及量产工作。

此外，公司还推进 AI 技术与运营管理的深度融合，通过

AI 核价平台、AI 智能审图与出图、部署 RPA+AI 智能自动化机器人等手段，大幅提升研发与运营效率，全面赋能企业运营与决策。

3. 请问未来研发费用的趋势？

答：上半年公司继续坚持研发创新，研发费用增长了 22.47%，未来公司会持续保持研发强度以确保技术的领先性。下半年，一方面继续按照年度计划推进新技术、新产品开发工作，另一方面加强 AI 和具身智能方面的研发投入。

4. 请展望公司未来两块业务的增长情况以及盈利能力是否会持续改善？

答：机电电控业务自去年起，伴随大客户项目进入量产，业务步入快速增长轨道。鉴于大客户项目的持续放量 and 高压异步产品进入量产，预计板块将保持快速增长态势。此外，上半年公司成功斩获了大众、奇瑞、五菱等客户新定点项目，也为业务持续增长筑牢根基。综合各项因素，预计下半年业务规模将优于上半年实现持续扩张，全年营收规模有望保持快速增长。盈利方面，公司将持续通过技术研发创新，优化产品与客户结构，进而提升业务板块的整体盈利水平。

智能装备业务，国际化战略成效显著，海外订单和收入稳步提升，将有力推动收入增长和盈利水平提升；从业务发展规律和历史数据来看，三四季度项目验收推进速度加快，下半年业务规模通常优于上半年。盈利方面，前期出现的减值及项目风险问题，通过运营管控能力升级已得到有效解决，经营质量实现大幅提升与显著改善，回归正常发展轨道。

公司对未来经营充满信心。面向未来，公司正紧锣密鼓地制定 2026 - 2028 年三年滚动规划，将在顶层战略设计与运营结构布局方面进行优化与拓展，以更好地适应业务规模增长与经营质量提升的需求，力争在明年呈现更为优异的业绩。

5. 半年报中，公司提到了突破总装自动化技术，请公司介绍下这方面的情况？

答：公司进入总装自动化领域是响应市场需求、打开新增长空间的重要举措之一。当前，汽车总装环节普遍存在自动化率低、人工依赖度高的问题，下游客户对“机器换人”和智能化改造存在明确且迫切的需求。公司围绕客户实际痛点，依托现有技术基础，已在软质零部件智能化安装、多零件柔性安装

等关键工艺环节实现突破，逐步构建起智能化总装成套解决方案。

公司优先以车门、座椅、内饰覆盖件安装等商业潜力明确、客户需求强烈的工序作为切入点，持续拓展整体解决方案的能力，服务包括 T 客户、理想、小鹏等主流车企。

总装环节由于作业内容多样，对设备的柔性化和智能化要求较高，与具身智能技术在应用场景上具有天然的协同潜力。公司也将持续关注具身智能技术的发展，不断加强相关工艺研发，探索具身智能与智能化总装的结合，进一步提升解决方案的智能水平和应用广度。

6. 请问公司在具身智能机器人领域布局的进展？

答：目前，公司在具身智能领域的定位是成为工业场景具身智能机器人的应用解决方案提供商，以及提供本体及零部件的智能制造装备，处于产业链中游环节，能向需求侧和供给侧双向赋能。

上半年的主要进展：搭建了具身智能机器人应用开发团队，涵盖场景规划、仿真应用训练、AI 视觉、算法、数据采集等方面人才。在合肥牵头成立了创新联合体，联合本体企业、科研院所、创新平台和下游场景客户，共同推动具身智能机器人在汽车等工业场景的示范应用。加入了人形机器人场景应用联盟，依托联盟进行资源和生态的协同与整合。搭建具身智能实验室，开展具智能机器人在工厂巡检、物料搬运、零部件抓取、产品清洁等场景的应用研究。

展望未来，公司将持续与本体及上下游企业开展合作，共同推进具身智能在工业、汽车工业场景的应用落地。同时，围绕工业场景共同定义本体，挖掘具备商用价值的场景，开展虚拟仿真和模拟训练，积累应用试验数据。

7. 请问公司后续对信用减值损失的预期？

答：上半年，公司通过加强内部运营与客户回款管理，实现应收账款规模同比下降，相应冲回部分前期计提的信用减值损失约 1004 万元。下半年，公司将继续加强回款风险管控，强化客户回款，提升回款效率。随着下半年更多客户项目交付，应收账款结构质量将持续优化，整体现金流及在手现金规模保持健康。公司将严格依据会计准则计提减值，信用减值损失风险整体可控。

	8. 请问公司后续是否有新的股权激励规划？ 答：公司重视长期激励机制的建立，通过股权激励实现员工与公司的共成长、同发展。后续公司将根据规划和经营情况，适时推出股权激励计划。 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。
附件清单（如有）	《参与单位清单》
日期	2025 年 9 月 1 日



附件：参与单位清单

工银瑞信基金管理有限公司

民生加银基金管理有限公司

上海电气集团财务有限责任公司

招商证券资管部

上海富唐资产管理有限公司

华宝信托投资有限责任公司

西部证券股份有限公司

易方达基金管理有限公司

泓德基金管理有限公司

广发基金管理有限公司

深圳市尚诚资产管理有限责任公司

南京钢铁股份有限公司

中信期货资管部

海南谦信私募基金管理有限公司

中邮证券有限责任公司

华泰证券股份有限公司

申万宏远证券股份有限公司

中信建投证券股份有限公司

（以上排名不分先后）

