

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 年度业绩交流会)

编号：2026-01

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	2026 年 4 月 22 日 15:00-16:00
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 投关负责人：吕文彬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：管理层介绍经营情况及业绩亮点</p> <p>1. 总体经营情况：</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 43.35 亿元，同比增长 23.04%；归母净利润 8096 万元，同比增长 279.77%。公司把提升经营质量和效益放在首位，构建敏捷运营体系；加快国际市场资源投入，有序推动国际组织与运营能力升级；深化战略客户合作，持续优化客户、产品和组织结构，实现了经营稳健发展，盈利水平大幅改善。</p> <p>2. 业绩亮点：</p> <p>(1) 净利润同比增长 279.77%，连续两年大幅增长，经营情况持续向好。(2) 机电电控业务收入大增 47.27%，且盈利能力持续改善，板块毛利率提升 2.64 个百分点。(3) 经营现金流持续提升，同比增长 31.48%，抗风险能力提升。(4) 管控显效质量提升，应收账款、减值损失均同比下降。(5) 国际</p>

化战略显成效，海外业务收入同比大增 111.50%。

3. 分业务板块的经营情况

(1) 智能装备业务：实现主营业务收入 26.38 亿元，同比增长 12.59%。新增订单超 32 亿元，其中海外项目订单超 6 亿元。公司紧抓新能源汽车、储能、低空经济等产业机遇，持续拓展业务领域。技术层面，突破了柔性连接、新一代岛式总装、大圆柱电池模组组装等关键技术。客户方面，持续深化与头部客户合作关系，大客户项目顺利交付，斩获北美头部新能源客户海外新一代储能工厂大单，中标全球首个飞行汽车量产工厂项目，行业影响力得到巩固，国际化战略成效显著。

(2) 新能源汽车机电电控零部件业务：受益于大客户产品持续放量，实现交付超 30 万台套，同比增长 14.08%；主营业务收入达 16.71 亿元，同比大幅增长 47.27%，且海外客户收入同比显著提升。公司聚焦核心客户，以客户需求为导向，持续优化研发、制造与供应链体系，提高快速响应与服务客户的能力。客户层面，新一代六合一电驱系统获得大众汽车定点。

第二部分：投资者与公司代表互动问答

1. 公司将如何推进国际化工作？对国际化的预期或目标是什么？

答：公司国际化战略已从“走出去”升级为“走进去、扎下根”，重点在于提升国际市场立足能力和品牌影响力。公司已在日本、美国、德国等地设立海外子公司，积累了丰富的海外项目经验，未来将持续整合全球客户资源、技术积累、工程师优势和项目经验，构建从设计开发到交付、供应链及合规管理的全方位海外能力体系，深耕欧洲、美洲、亚太等核心市场。客户方面，聚焦特斯拉、大众、沃尔沃、本田、越南 VF 等全球战略客户，扩大本地化团队，提升交付质量和业务规模。同时，打造本土化供应链生态，积极引进国际化专业人才，建设全球人才供应链和跨文化管理体系。

国际化是公司重要的业务增长点，海外订单占比已有明显提升，未来随着订单持续转化为收入，海外收入将进一步提升，有助于对冲国内市场竞争内卷的影响，稳定业务规模，改善业务结构。公司将持续坚定推进国际化工作。

2. 越南 VF 客户近期销量表现较好，请问该客户对公司目前的收入贡献如何？后续展望怎样？

答：越南 VF 一直是公司深度合作的战略伙伴，双方在产品、装备、研发等方面建立了全面合作关系，2025 年 VF 为公司贡献了近 4 亿元的收入。目前公司正在推进新一代六合一产品、微型车平台等新项目以及本地化制造的合作。未来，VF 会持续为公司的营收做出贡献。

3. 请问公司目前在手订单的情况以及 26 年订单展望？

答：截至 2025 年底，公司智能装备业务在手订单超过 60 亿元，其中海外在手订单超 13 亿元，客户涵盖奇瑞、比亚迪、理想、特斯拉、蔚来、吉利、大众、沃尔沃、小鹏、长安等头部车企。2025 年全年新增智能装备订单超 32 亿元，其中海外新增超 6 亿元，国际化布局初显成效。随着国际化战略深入和海外能力提升，预计海外订单占比将持续提升。2026 年全年新增订单预计保持在 30 亿元左右的规模，整体订单情况相对稳定。机电控零部件业务方面，获得了大众汽车新项目定点，预计将在 26 年下半年形成排产订单。

4. 请问公司对 2026 年资产减值的预期如何？

减值在过去几年是影响公司利润的主要因素之一。为此，公司持续强化内部运营管理及项目风险管控，努力降低减值对业绩的影响。2025 年减值规模较大的原因有：第一，合资公司去年盈利未达预期，公司据此计提了相应的商誉减值；第二，新能源汽车技术快速迭代，公司部分产能利用率较低的产线根据会计准则合理计提了减值。随着项目风险管控取得了积极成效，智能装备业务板块的项目减值损失已明显下降。2025 年，公司资产减值损失和信用减值损失已得到有效控制，同比下降 27.24%。

总的来看，公司将继续深化内部运营管理和项目风险管控，力争 2026 年减值规模保持持续下降的趋势。

5. 公司在储能和飞行汽车两个方向的最新进展如何？何时能贡献收入？

答：储能方面，公司已与北美头部客户达成合作。2024 年为其上海储能工厂提供了自动化产线，已执行完毕并于去年确认收入。基于良好合作，公司又中标了该客户北美第二个储能工厂项目，且本次产线自动化程度更高。未来，公司将储能作为重点拓展方向，向更多客户复制经验。飞行汽车方面，公司中标了小鹏汽车全球首个飞行汽车工厂项目，目前正在履约

	<p>中。在储能和飞行汽车领域的业务突破，标志着公司的智能装备业务从汽车领域向更广场景的拓展，为未来带来新的增长潜力。</p> <p>6. 近期铜价上涨，公司采取哪些措施应对原材料价格的波动？</p> <p>公司主要从技术创新和产业链协同创新两个方面来应对。技术方面，公司持续推动产品向中高端升级，提升附加值；同时通过技术创新推进少稀土方案、镁铝合金的应用等以减少对铜、稀土等大宗材料的依赖；在产业链协同方面，建立与客户、供应商的大宗联动报价，减缓大宗波动对公司业务的影响。</p> <p>7. 请问公司在具身智能业务方面有什么进展？</p> <p>答：公司在具身智能机器人方面工作稳步推进：依托具身智能实验室持续进行数据采集和模型训练，推动工业场景的应用落地，目标是在产线上实现具身智能机器人应用，目前主要集中在搬运、上下料等场景，准确率持续提升。</p> <p>8. 对智能装备行业未来的经营展望？</p> <p>答：智能装备行业正朝着 AI 深度赋能和高度集成化方向加速演进，主要体现在三个方面：一是工业智能软硬件深度融合，制造系统向自感知、自决策、自执行的“工业智能体”方向发展；二是汽车装备行业加速向智能化、柔性化、集成化转型，轻量化材料、复杂工艺、高精度装配等对装备提出更高要求；三是储能、低空经济、具身智能机器人等新兴领域带来广阔的智能装备需求。</p> <p>公司凭借在汽车装备领域积累的技术和经验，持续巩固竞争力，并向更广业务领域拓展。整体来看，公司智能装备业务将保持稳中向好，经营质量持续提升，结合国际化推进，公司对未来装备业务发展充满信心。</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	2026 年 4 月 24 日



附件：参与单位清单

深圳前海民信投资管理有限公司

耕霖（上海）投资管理有限公司

深圳市珞瑜私募证券投资基金管理有限公司

中信建投证券股份有限公司

中国国际金融股份有限公司

西部证券股份有限公司

上海申银万国证券研究所有限公司

华泰证券股份有限公司

开源证券股份有限公司

上海申银万国证券研究所有限公司

建信理财有限责任公司

（以上排名不分先后）

