

证券代码:688280

证券简称: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:2026-003

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 checked="" 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	东兴证券:陈晗;北京紫微星石私募:韩东民;盛世国际资本:刘佳峰;上海证券:刘薇;邮储银行:程建梅;北京一苇企航:刘立佳;中财集团:肖华;远东宏信:安阳
时间	2026年5月27日 13:30-15:30
地点	精进电动 115 会议室
接待人员姓名	董事会秘书,财务总监:谢文剑;证券事务代表:毛艳红
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书向调研人员详细介绍了公司的发展历程,业务和产品,以及上年度和本年度第一季度的业绩表现。重点介绍了公司产业布局,并带领调研人员参观了公司主要产品展区。在此将会上的问答环节做如下记录。</p> <p>问题 1: 公司 25 年盈利, 2026 年一季度亏损, 说明一下情况?</p> <p>答: 公司 2025 年度的盈利是基于客户需求增加带来的主营业务增长,实现收入规模翻倍。2025 年总收入 27.28 亿元,同比增长 109.11%,对公司的盈利能力带来了实质性改善。2026 年一季度出现亏损,主要受几方面短期因素叠加影响:</p>

市场因素：一季度整体新能源市场较为疲软，一些公开数据也证明了这一点；

补贴因素：去年同期公司收到完成国家级专项开发及产业化项目相关的补贴，而一季度此类补贴较少。这类补贴是和公司承担的具体项目和项目的完成相关，不是持续性的业务，所以一般波动性会比较大。

研发投入：公司为保持技术的先进性，积极开发新技术，研发投入增加；

汇兑损失：受美元贬值影响，一季度产生汇兑损失比较多。

2025 年是公司上市来第一次实现年度盈利，整体 2025 年的盈利的利润率还比较低，因此发生季度性的盈利波动性也是正常现象。另外，公司 2025 年单一客户在收入占比比较高，由于各种原因引起的客户需求的变动对公司影响会比较大。

公司会持续聚焦主营业务，积极开拓市场，增加项目储备，降本增效，提升公司的盈利能力。

问题 2：公司在海外都有哪些工厂？

答：公司只有在北美密歇根建立工厂，除此在海外没有其他工厂。

问题 3：公司的非汽车用产品都有哪些，有什么新产品？

答：公司已经量产的是给欧洲一个客户配套的电动摩托车的驱动系统。另外，公司和一些客户在开发电动船机和电动飞机（非电动飞行器）驱动系统，但这些产品目前还没有量产。除此之外，公司在积极评估轮式驱动农业，林业机器人市场对驱动产品的需求和技术要求，计划未来开拓这方面的市场和应用。

问题 4、余总为什么不再担任总经理，公司的核心技术人员是否有流失？

答：余平董事长不再担任总经理，但是仍然担任公司的董事长和总工程师，这样可以让更多时间思考，制定和优化公司的长期发展战略，更好地带领公司的研发团队聚焦在开发新产品，新技术和新市场。公司任命了刘军山先生为总经理，主要是为了进一步提升公司的管理和运营能力。刘总在汽车行业有深厚的积淀，具有丰富的管理经验，刘总的加入是对精进电动整体运营和管理能力的提升。

公司近期调整核心技术人员的认定，主要是基于公司全球化研发布局的战略优化。随着中国区研发向基础、前沿方向发展，北美区研发职能向应用和技术服务转型，原有的核心技术人员的职能需进行相应调整。实际在新能源汽车驱动系统这个行业，整体而言，国内的技术和创新已经不落后于欧美的。另外，公司研发体系已从依赖个人转向依靠平台和团队，目前研发人员结构稳定，不会影响公司的技术优势和核心竞争力。不再认定为核心技术人员的员工并没有离职，调整后仍在公司担任相应适配岗位，履行相关岗位职责。

问题 5：公司未来有哪些新项目会投产？

答：公司为 Slate Auto 开发的乘用车/轻卡三合一系统项目进展顺利，目前已获得客户定点，计划于 2026 年第四季度实现量产。Slate Auto 是亚马逊创始人贝索斯参与投资的一个纯电动车项目。Slate Auto 在海外媒体平台对他们的产品进行过宣传，国内媒体也有转载。该整车策略是平价车型，采取模块化的设计，消费者可以按个人需求进行定制和升级，包

括可以选择皮卡或者 SUV 车型。公司在这个项目目前的开发工作进展顺利，按客户的预期，这个项目计划 2026 年底量产。另外，公司为全球销量前五名的一个欧洲整车企业配套的乘用车三合一系统项目在开发阶段，目前进展十分顺利。这个产品将配套客户一个主流乘用车品牌纯电动平台的多系列车型。我们将在精进菏泽基地为客户生产产品，充分发挥公司在国内的成本和供应链优势。项目计划 2027 年下半年批量供货。以上项目会为公司中长期收入增长提供有力支撑。

问题 6：公司客户集中度是不是过高，怎么看这个问题？

答：2025 年公司前 5 大客户占整体销售额的 79.10%，公司第一大客户占整体销售额 50%以上，客户集中度确实比较高，特别是第一大客户占销售份额的比例。如果这个客户对精进的需求发生波动，会对精进电动业绩有比较大的影响。公司在积极配合客户进行产品升级和降本工作，同时公司也在积极拓展新客户和新的市场，降低对单一客户的依赖。公司不能排除客户开发新供应商，分流公司的需求的情况。关于客户集中度过高的问题，公司在年报里就这个风险对投资者进行了特别提示。在这里我们也重申，如果公司与主要客户合作关系发生重大不利变化，公司主要客户经营情况出现不利变化，或者客户导入竞争性供应商或配套车型销量下滑或受行业政策、宏观经济、国际贸易政策等外部因素影响而需求大幅下降，减少对公司产品的采购，而公司又不能及时开拓其他客户，将会对公司生产经营产生不利影响。

附件清单(如有)	无	
日期	2026年5月27日	