

证券代码：688280

公司简称：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：2026-004

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	精进电动 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会
时间	2026-06-10-15:00-16:30
地点/方式	上证路演中心 <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> 视频录播+网络文字互动
参会人员	董事长、总工程师：余平、独立董事：张雪融、总经理：刘军山、 董事会秘书兼财务总监：谢文剑
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者关系活动主要内容</b></p> <p>1、131*****056 问精进电动董事长、总工程师余平：公司的产能利用率是不是又掉下去了？如果订单不够，那些昂贵的生产线是不是要闲置了？</p> <p style="padding-left: 2em;"><b>董事长、总工程师余平答：</b>您好。公司的产能布局是基于未来 3-5 年战略规划。公司已经顺利完成菏泽制造系统升级改造，有效整合上海、菏泽两大生产基地资源，实现人员效能与设备利用率双重提升，显著降低运营成本。公司运营与产能利用正常，可以满足订单需求，而且公司项目储备里有计划新投产的项目。随着汽车电动化的快速发展，公司会根据客户需求，合理进行产能筹划安排，满足市场发展需求。谢谢。</p> <p>2、130*****578 问精进电动董事长、总工程师余平：针对新的发展领域，目前都到那个进程水平，有没有意向合作客户，共同开发合作，与国家政府间的合作目前有哪些，有没有效果进度数据，谢谢</p>

**董事长、总工程师余平答:**您好!如果您问的是非车用领域,除了电动摩托车产品是量产外,其他领域目前处于样机或者市场和技术评估阶段。谢谢!

**3、183\*\*\*\*\*699 问**精进电动**董事长、总工程师余平:**余总好,谢总身兼财务和董秘,两个岗位都是上市公司重要岗位,公司是否考虑招聘专职董秘?这样谢总也能全身心投入公司财务事务。

**董事长、总工程师余平答:**感谢您的建议,新董秘规则规定董秘不能兼任财总,我们会适时进行合规调整。

**4、183\*\*\*\*\*699 问**精进电动**董事长、总工程师余平:**公司所处行业有别于半导体芯片行业,但为什么公司这几年搞得像芯片公司一样,年年连续亏损,研发投入这么大吗?还是这个行业太内卷了,公司处于行业中缺乏话语权。按公司的人员配置,就是高科技公司的配置,为什么这么多经营下来,公司净利率还是连续亏损,余总是否有思考过,是公司的技术超前了,行业需求没跟上,还是在产品营销上出现了问题?

**董事长、总工程师余平答:**您好!研发投入是维系公司长期核心竞争力的关键保障,是实现可持续经营的重要布局。2025年是公司上市来第一次实现年度盈利,但是整体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也是正常现象。公司会持续聚焦主营业务,积极开拓市场,降本增效,提升公司的盈利能力。谢谢!

**5、136\*\*\*\*\*700 问**精进电动**董事长、总工程师余平:**你好,公司目前已经拿到的订单总金额有多少?是否可以直接告诉投资者?

**董事长、总工程师余平答:**您好!公司具体的经营情况将按相关法律法规进行披露。相关经营信息请您关注公司在上海证券交易所网站及指定信息披露媒体上披露的临时公告及定期报告。感谢关注。

**6、130\*\*\*\*\*578 问**精进电动**总经理刘军山:**建议对标整车厂,每月发布生产相关产品数据,发货多少台,库存多少台,研发报告研发进度,目前与标的客户的相关进展,招投标等简易信息等,让投资者了解公司的基本情况,谢谢,希望不要以协议保密等搪塞,只要

报数据就可以了，不需要点对点，谢谢

总经理刘军山答：感谢你的建议，我们会评估。

7、139\*\*\*\*779 问精进电动独立董事张雪融：请谈谈您对公司治理了解的情况，公司信息披露的准确性和及时性您怎么看？

独立董事张雪融答：公司严格按相关法规，交易所和证监会相关规则披露信息，不存在应披露而未披露的重大信息。谢谢！

8、137\*\*\*\*\*583 问精进电动董事长、总工程师余平：余总，您好，我是对精进电动长期投资的一名散户，持股有超过 5 年，当时对精进电动的业务赛道和精进电动拥有技术背景海归管理团队非常看好，但自从买了精进电动之后的股价表现，让我对之前的判断一次次动摇。非常担心以后退市，请问余总，根据你目前的经营状况公司会有退市的可能吗？

董事长、总工程师余平答：公司坚持专注于主业的长期可持续发展，始终对未来发展抱有坚定的信心，我们会力争创造更好的经营业绩，以公司的高质量发展和优秀的业绩提升公司价值，积极回报广大投资者。

9、183\*\*\*\*699 问：公司针对第一大客户引入二供后，有哪些应对措施？第一大客户引入二供是技术迭代，还是为了降本？我司产品无法从技术和降本上达到第一大客户的要求吗？

答：您好！引入二供是近几年国内新能源汽车行业比较普遍的现象，整车厂出于多种原因会引入二供，甚至出现多供应商平行供货的情况。公司具备独立获取业务的能力，将持续丰富海内外客户矩阵，优化业务结构，夯实长期成长基础。

10、183\*\*\*\*699 问：请公司谈一谈今年在客户拓展上有哪些重点工作？

答：您好！2026 年公司将内外同步发力，深挖老客户、开发全球新客，壮大海外基地，同步开拓非汽车业务打造第二增长曲线。

11、183\*\*\*\*699 问：请问：余总此前提到公司耗时 15 年突破北美大型皮卡电驱桥总成业务，预计 2027 年投产。该项目是否顺利？目

**前进展情况如何？**

**答：**目前，公司有两个海外项目计划量产，一个是北美乘用车/皮卡三合一系统项目，计划于 2026 年第四季度实现量产，估计客户边 2027 年上市。另外一个应用于欧洲的乘用车的三合一项目，目前开发进展顺利，计划 2027 年下半年量产。

**12、136\*\*\*\*\*700 问：**1. 请问公司预计今年出口到欧洲 SiC 会有多少万套？毛利率如何？2. 公司 27 年欧洲碳化硅已有订单量是多少万套？欧洲工业法出台后，对这些订单的影响？3. Stellantis 欧洲三合一电驱是否已有长约订单？27 年有多少万套？毛利率如何？4. 公司为北美新兴新能源整车企业开发的乘用车/轻卡三合一系统项目能否介绍一下？预计订单情况如何？

**答：**公司具体的经营情况将按相关法律法规进行披露。相关经营信息请您关注公司在上海证券交易所网站及指定信息披露媒体上披露的临时公告及定期报告。感谢关注。