

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:2024-004

投资者关系活动类别	<input 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 X 路演活动 <input 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	工银瑞信: 李文明 华安证券: 张志邦
时间	2024年5月27日 13:30
地点	北京市西城区华盛大厦 A 座
接待人员姓名	董事, 董事会秘书, 财务总监: 谢文剑
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1: 请先简要介绍一下公司的主要业务。</p> <p>答: 精进电动是全球新能源汽车电驱动领域的领先企业。公司定位于高中端市场, 为全球客户开发、配套先进的电驱动核心零部件、总成和系统, 产品覆盖乘用车和商用车。公司在驱动电机、电力电子、汽车传动、软件控制和系统集成方面拥有先进、全面的技术研发实力。精进电动秉承“追求极致”的企业文化, 坚持精益的质量管理, 产品技术领先、品质优异, 多年来配套国际国内高中端整车客户, 获得了多个产品和质量奖项。</p> <p>精进电动总部位于北京市朝阳区, 主要的生产基地在山东菏泽、美国底特律和上海嘉定。公司主要的研发基地在北京, 山东, 上海和正定。精进电动 2021 年在上海证券交易所科创板上市。公司在 2023 年开始将电驱动技术向车载应用之外的新能源摩托车和船用市场进行了</p>

拓展。

问题 2: 公司 23 年的收入情况如何? 请介绍并说明

答:23 年度公司营业总收入 8.66 亿元, 同比去年同期减少 15.13%。营业收入减少主要是因为整车销售和剔除整车销售之外的主营业务营业收入减少所致。整车销售非公司主营业务, 波动性较大。公司覆盖的主要市场-菏泽地区的整车, 特别是客车, 采购需求减少, 导致公司这方面的收入减少。剔除整车销售业务, 公司的主营业务, 即新能源汽车电驱动系统和技术开发和服务收入为 8.41 亿元, 较上年同期下降 6.96%。

在主营业务中, 公司新能源汽车电驱动系统营业收入较上年同期下降 2.50%, 所以公司的核心业务比上年只是略有下降。其中乘用车电驱动系统下降 7.13%, 商用车电驱动系统上升 2.80%。乘用车电驱动系统的营业收入下降的主要原因是境内乘用车电驱动系统营业收入下降, 造成这个结果主要系境内老项目终止和新项目投产的过程衔接不紧密, 造成各别月份营业收入低。2023 年度, 境外乘用车电驱动系统营业收入上升, 但是完全未能弥补境内收入的下降。商用车电驱动营业系统收入上升主要得益于海外客户需求的稳步增长。技术开发与服务营业收入减少是因为公司涉及技术开发与服务收入的履约义务达到完成状态较少所致。年度内, 公司一些主要技术开发与服务项目仍在开发过程中, 因而导致 2023 年度这部分收入减少。这其中一部分项目会在 2024 年实现收入。

2023 年 4 季度至今, 公司乘用车及商用车多个项目已经或正在全球市场走向量产。此外, 公司仍有多个项目已完成开发或开模设计, 即将进入量产阶段, 公司

商业化脚步进展迅速。公司预计 2024 应该保持一个较好的增长势头。今年一季度，公司收入比上年同期增长 54.42%

问题 3：公司都有哪些乘用车项目？

答：在乘用车板块，24 年公司配套客户的产品多为平台级项目，就是单个产品对应客户两个或者以上车型。公司目前批量生产的主要电驱动系统项目有配套一汽红旗多款车型的纯电动和混动系统；配套上汽一款混动车型的混动系统；配套奇瑞超级混动平台多款车型的混动系统；配套北汽越野两款车型的增程式电驱动系统总成，精进供应的总成含碳化硅技术。海外有斯特兰蒂斯集团的两个乘用车项目，一个项目配套混动车型平台，涉及两款车型，另外一个项目是三合一系统总成，配套客户纯电动平台多款车型。

以上产品中，如果是配套客户多个车型的，都会按照客户向市场投放新车型的进度供货，所以一些产品会在年度内按客户投放速度，持续放量。

问题 4：2024 年，公司在业务上的规划和战略是什么？请介绍一下。

答：2024 年，公司将继续优化产品结构、优化生产运营结构，持续加大拓展国内和国外市场。持续研发投入，积极推进新产品线布局及发展。

基于 2023 年在海外市场取得的积极进展，公司将继续深化国际化战略，特别是加强在北美市场的渗透，以及拓展欧洲和其他地区的业务。随着北美三合一电驱动系统项目的稳定运行和新项目的逐步放量，我们预计 2024 年将看到更多海外市场的贡献。国内市场，公司 24

年重要的任务是稳扎稳打。第一，对已经量产的项目，必须保证质量和交付。因为整体而言，24 年国内客户的订单增速很快，交付任务重。第二，继续开拓国内市场，聚焦头部企业，建立更多的项目储备。

问题 5:如何看待主机厂参与这个市场，制造电机，会成为主流吗?

答: 个人有一个自己的观点,供参考,不一定全对。

首先,集成化的电驱动系统对生产企业的驱动电机设计能力、电力电子设计能力、控制算法优化能力、精密机械加工制造能力、成本控制能力等综合实力要求较高。同时,电驱动系统的设计和生产也需要大量的实践积累。单一电机产品,对这方面要求低一些,所以门槛也低。

在新能源汽车行业,商用车比较普遍的模式是由第三方供应电驱动系统。我们认为主要原因是商用车订单分散,品种多,单个主机厂如果自己生产驱动系统很难有规模效应,而且商用车传统上,主机厂多是做集成和主要零部件的业务模式。所以我认为未来在商用车领域,无论是简单的电机,还是集成式的驱动系统,第三方供应驱动系统仍然是主流的供应模式。

关于乘用车,我们认为未来主机厂自供和第三方供应商都会存在。乘用车市场非常大,两种模式都有存在的空间,因为各有优势。主机厂自建产线,供应链管理更加便捷,产品优化更加有针对性。第三方供货,会有规模优势,更加专业化,技术更新快,有成本优势。新势力车企需要把精力集中在造车的工作上,所以采取外采的模式多一些。传动汽车行业一般既有内部供应也有外采模式共存,基于其有技术积淀,自供模式多一些。

公司在国内和海外市场都有传统车企的业务，而且持续有头部主机厂发放未来项目的询价包。目前海外乘用车企业外采模式更加普遍。

问题 6：在商用车这个板块有哪些亮点可以介绍？

答：在商用车领域，这几年完成重型商用车高性能大直径扁线电机样机开发和交付，产品成为纯电和混动重卡领域领先的高效率高输出系统。针对重卡集成式电动桥市场需求，开发了研发高抗振扁线电机系列产品，该产品将成为轻、中、重卡电动桥的行业骨干产品。公司还针对商用车市场推出了第三代硅基 IGBT 控制器。新产品具有更高的抗干扰能力，更强的功能，已经开始全面取代老产品。为满足商用车市场对电驱动系统降本和轻量化的需求，完成了一些有针对性的二合一、三合一电驱系统的开发，其中 2000-3500 牛米的系统形成了量产能力，并向市场推广。公司预计今年在商用市场的业务也会有一定的增长。另外公司会在今年 3 季度投产销往欧洲，配套大众商用车的 800V 碳化硅（SiC）控制器。

问题 7：公司未来业务重心会放在境内还是海外？

答：精进电动采取的是国内，国外市场并进的发展策略，因为这两个市场具有一定的互补性。公司利用领先的技术、深厚的研发能力和国际化的研发，管理和制造团队优势，积极拓展国内外市场。国内市场聚焦优质项目，头部客户，充分发挥公司的技术和创新优势；国外市场方面，公司已经在美国的底特律成立了研发和生产基地，已经有两个具有规模的量产项目。公司将持续以精进北美为桥头堡，扩大北美基地的运营规模，增加

	海外业务收入，并将紧追市场发展趋势，及时抢占市场份额。	
附件清单(如有)	无	
日期	2024年5月27日	