

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:2024-006

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 (请文字说明其他活动内容)_____
参与单位名称及人员	线上参加 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 6 月 5 日 15:00-16:30
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址: http://roadshow.sseinfo.com/)
接待人员姓名	董事长、总经理、总工程师: 余平 董事、董事会秘书、财务总监: 谢文剑 独立董事: 张雪融
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1: 公司碳化硅控制每年产能是多少, 预计今年收入占比多少?</p> <p>答: 您好! 公司今年量产的碳化硅控制器有两款, 一个是配套给欧洲重卡的控制器, 另外一个集成到三合一系统里, 配套增程式越野车的控制器, 投产后都会经过一个逐步放量的阶段。谢谢!</p> <p>问题 2: 不好意思, 我看到的车辆信息风云 T9 风云 A8 都是单档 DHT, 山海 T2 瑶光 CDM 是三挡 DHT, 请问公司供货的车型是奇瑞哪款车型?</p> <p>答: 您好! 据公司和负责业务的人员了解风云 T9, 风云 A8 都有三档版本。谢谢!</p>

问题 3: 作为科技型公司在科创板上市, 根据科创板规则公司也享受到了 3 个完整会计报表不考察公司盈利, 今年是第四年如果公司还无法实现有效盈利, 公司是否有退市风险?

答: 您好! 公司目前没有因为未盈利, 而触发科创板退市规定。上交所科创板被 ST 标准主要为: 重大违法退市、财务类退市等。我们估计你这里关注的是财务退市的标准。关于财务指标被 ST 的主要标准为: (一) 最近一个会计年度经审计的扣除非经常性损益之前或者之后的净利润 (含被追溯重述) 为负值, 且最近一个会计年度经审计的营业收入 (含被追溯重述) 低于 1 亿元; (二) 最近一个会计年度经审计的净资产 (含被追溯重述) 为负值。公司 2022 年度营收超过 10 亿元, 净资产超过 15 亿元。关于 ST 具体标准, 内容比较多, 在此不能一一列举。您可以查看科创板的上市规则中关于退市的章节。谢谢!

问题 4: 公司已经持续研发开发出多款技术领先的产品了, 请问现在公司具体产品的商业化进展以及获订单的情况?

答: 您好! 截至目前, 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, 刚才业绩说明会上对 2023-2024 年陆续投产的项目进行了介绍。此外, 公司仍有多个项目已完成开发或开模设计, 未来会进入量产阶段, 公司商业化脚步进展迅速。谢谢!

问题 5: 新能源车现在价格战打的火热, 多个车型都在陆续降价, 这种状况会不会向上传到给供应商? 影响供应商的议价能力和经营业绩?

答：您好！成本优化是制造行业一个永久的话题。作为市场的参与者，终端产品的价格变化会对整体供应链都会有或多或少的影响。公司主要是通过以下几方面应对这些挑战，比如，公司从设计上对产品进程优化，用更加经济的设计降低产品成本。通过技术创新，提高产品的性能，从而提高溢价能力。优化公司供应链，减低采购成本。优化公司生产运营，减低生产成本。谢谢！

问题 6：你好，请问公司给奇瑞鲲鹏配套的电机是单档 DHT 系统还是三挡 DHT 系统？

答：您好！据公司了解配套系统是三挡 DHT 系统。谢谢。

问题 7：公司营收规模达到多少可以实现公司盈利？

答：您好！公司一直在不断提升产品的技术水平，短期的工作重点依然是不断精细化运营能力和组织能力，降本增效、释放潜能，推动公司长期健康发展。公司具有良好的发展基因、深厚的技术底蕴，品牌、产品、服务在相关细分市场具有良好的口碑和竞争力，只要公司上下保持战略定力，着眼长远，精益管理，创新驱动，终会早日扭亏为盈，迎来公司价值的合理回归。公司始终对未来发展抱有坚定的信心。谢谢！

问题 8：现在一些头部的新能源整车厂都开始自己下场做驱动系统了，针对这种情况公司怎么看待？是不是会压缩公司市场份额及竞争空间？

答：您好！关于行业格局，不太好预测，我们有一些总结，供参考。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。

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点电驱动系统。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，主机厂多是集成的业务模式。所以我们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，所以主要采取外采的模式。传动汽车行业一般既有内部供应也有外采模式共存。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。乘用车项目从发询价到量产一般都 2 年左右的事。所以从这个事实也显示了外采驱动系统仍然是传统车企一种重要的供应模式。谢谢！

问题 9: 您好余总! 请问贵司对 2024 年的营业收入预测相比 2023 年情况如何? 就贵司市场策略, 除了扩大电驱的船用、摩托车应用之外, 是否还有进一步开拓应用场景的计划? 就贵司的产品策略, 是否有扩展除电驱之外的新产品开发计划? 谢谢!

答: 您好! 公司 2024 年一季度收入比去年同期有大幅度的上升, 公司实现营业收入 27481.46 万元, 收入较上年同期上升 54.42%。由于公司多个乘用车项目在 2023

年陆续进入量产，2024 年的增量主要会来源于这些项目，因为这些项目都已经进入放量阶段。商用车方面，公司希望 2024 年会有一些增长，但是因为商用车市场整体体量远远小于乘用车市场，所以收入增量应该主要来自于乘用车项目。目前预计 2024 年营收会有比较不错的改善。

目前公司除车用，电动摩托和船机外，还没有向其他市场发展的机会。谢谢！

问题 10：年报中提到公司开拓了电动摩托车和船用新能源电驱动系统的市场，能否介绍下？

答：您好！电动摩托车和船用新能源电驱动系统是基于与车用电驱动系统有高度的技术相关性和制造协同性而拓展的新业务板块。这两个市场领域虽不及新能源车市场空间大，但仍将为公司带来一定收益。谢谢！

问题 11：请问 2023 年公司在商用车领域，是否有研发成果交付？

答：您好！2023 年，在商用车领域，公司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，研发高抗振扁线电机系列产品，将成为轻、中、重卡电动桥的行业骨干产品。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。谢谢！

问题 12：请问公司目前主要研发方向？

答：您好！2023 年，公司投入研发费用 15,004.90 万元。公司目前主要的研发方向围绕新能源汽车电驱动系统

的各大总成，多方向推进研发项目，高度集成化的乘用车和商用车“多合一”电驱动系统，扁线技术，桥驱系统，第三代半导体控制器将是未来研发投入的几个重点。谢谢！

问题 13: 公司的“中国芯”电驱控制器与现在市场上主流产品的差异？现在这款产品都应用到哪些车辆上了？

答: 您好！精进电动高性能碳化硅控制器功率可达300kW，最高效率99.5%，满足功能安全ASILD等级。这是业内首款搭载我国自主可控的车规级多核MCU芯片和碳化硅器件的控制器产品，搭载的三大芯片硬件软件均自主可控，极大推动了中国的车规级动力域主控芯片和功率半导体的国产化进程。目前公司的相关技术和产品已经进入量产，主要配套北汽越野的增程式越野车上。谢谢！

问题 14: 请问公司 2023 年，在乘用车电驱动系统研发和落地方面，取得了哪些突破？

答: 您好！2023年，在乘用车领域，公司电驱动系统的研发持续取得突破，多个项目已经或正在全球市场走向量产。2023年，公司成功完成开发并投产了200kW纯电动车三合一电驱系统，服务于美欧市场多款车，涵盖豪华轿车和物流车，强化了电驱动系统供应能力。国内合作方面，公司为北汽越野定制了高功率三合一系统及一体化增程器总成，已经投产。该系统结合了扁线电机和碳化硅控制器技术已经完事国内自主的MCU芯片。23年末，公司投产了两个国内乘用车项目，配套奇瑞和上汽的混动车型，电机全部使用扁线技术，标准着公司的产品全面向扁线技术进行升级和换代。2023年底，公司获得了某全球头部整车客户的欧洲市场三合一电驱动总成项目的定点，预计正

式批产时间为 2027 年，再次证明公司的技术和产品均处于行业领先水平。谢谢！

问题 15：和哪些车厂的定点项目已经量产了？能否预计下给公司带来多少业绩增长？

答：您好！2023 年，公司新投产 3 个乘用车项目，分别是一季度末投产的北美的三合一电驱动系统项目和四季度投产的国内的两个乘用车电驱动系统项目。此外，公司在电驱动系统、控制器、电机等领域多个项目已经完成开发或开模设计，即将进入量产阶段。2024 年一季度，公司实现营业收入 2.75 亿元，同比增长 54.42%，有关公司全年收益的情况，请关注公司后续公告。谢谢！

问题 16：公司与比亚迪的合作内容？比亚迪具备较为稳定的自产自供需求，公司给比亚迪提供的产品或服务包括什么？

答：您好！公司与比亚迪的合作范围主要集中于商用车领域。比亚迪的自产自供模式主要集中在其乘用车车型上。据公司了解，比亚迪商用车产品所需驱动系统有较大的第三方供应商采购量。公司为比亚迪配套的是商用车产品，其中以客车产品为主。谢谢！

问题 17：公司现在主要客户群体有哪些？

答：您好！公司业务聚焦核心产品，核心市场和核心客户。客户构成主要为行业内的头部企业，比如 Stellantis 集团、中国一汽、北汽、上汽集团、广汽集团、奇瑞集团、吉利集团、小鹏汽车、比亚迪、中通客车、金龙客车和东风集团等。

问题 18: 1. 公司今年在碳化硅控制器的研发和销售上有怎样的压力和计划? 面对行业内技术上看好但成本尚高的情况, 公司未来将如何拓展碳化硅控制器市场?

2. 面对主机厂自研电机和新势力发展, 公司将如何维持自身市场占有率? 是否有扩大合作车企规模的计划?

3. 公司下一步业务增长点是什么? 是否考虑发力低空经济领域?

答: 公司在碳化硅控制器研发投入还是比较早的, 而且在 2019 年就中标了相关产品的出口定点。公司的 800V SiC 商用车控制器将于 3 季度量产, 并直接向欧洲出口, 配套给大众商用车集团的纯电动重卡。未来公司将向国内拓展这个业务。乘车系统层面, 公司的 SiC 三合一产品已经在 2024 年量产, 配套北汽的增程式越野车。公司同时还开发了 SiC 的三合一系统, 正在向市场进行推广。SiC 业务目前主要的问题还是采购的模块的成本问题, 未来 SiC 的成本将在更多的产能向市场投放后, 有所下降。

市场层面, 公司还是主要聚焦头部主机厂, 采取国内和国外市场并举的战略, 力争形成国内, 国外业务互补的业务结构, 不单一依靠一个市场增加利润和销售额。公司和一汽, 艾利逊有战略合作关系, 这两个企业还是公司 IPO 时的战略投资人。

目前公司在低空经济领域没有布局, 近期公司的增长主要来自于目前已投产和近期投从的乘用车项目, 因为乘用车产品的市场规模还是远远大于其他市场。

问题 19: 1. 当前电动摩托车和船用新能源电驱动系统等非汽车用新能源电驱动系统的市场情况如何? 所获欧洲电动摩托车驱动系统量产定点计划何时投产?

2. 未来 1-2 年, 公司研发重点是什么? 是否会有新产品

推出？定点情况如何？

3. 对于产业链围绕 800V 架构展开的商业竞争，公司有怎样的竞争优势和应对思路？

答：目前公司涉及的非汽车用新能源电驱动系统的市场还在发展的初步阶段，特别是船机市场，还处于开发阶段。电动摩托车产品在本年二季度已经投产。

在研发重点方面，公司将继续围绕新能源汽车电驱动系统的各大总成，多方向推进研发项目，高度集成化的乘用车和商用车“多合一”电驱动系统，扁线技术，桥驱系统，第三代半导体控制器将是未来研发投入的几个重点。

在 800V 市场，公司研发投产还是比较早的，而且在 2019 年就中标了相关产品的出口定点。公司的 800V SiC 商用车控制器将于 3 季度量产，并直接向欧洲出口。公司还开发了多款 800V 技术的商用车多合一系统，未来公司将向市场推广这些产品。

问题 20：结合 2017 年至近期国内外新能源汽车政策的演变，特别是财政补贴退坡、技术标准提升、安全监管加强以及全球范围内“碳中和”目标下出台的系列法规，如何评估这些政策对新能源汽车行业未来几年内的发展前景与市场格局的影响？

答：您好！近年来，新能源汽车领域的政策导向显著影响了行业的发展轨迹。自 2017 年起，政策不仅促进了产业链的扩展和支持了新能源汽车作为战略新兴产业的成长，还通过逐步减少财政补贴促使企业增强自主研发能力和市场竞争力。同时，对安全监管的不断强化，确保了行业在快速增长时也能保障产品安全，而《汽车产业绿色低碳发展路线图 1.0》的出台，进一步明确了行

业向绿色低碳转型的明确路径和目标。

问题 21: 1. 海外市场方面, 未来 1-2 年, 公司有哪些规划布局? 计划重点布局哪些国家和地区? 考虑逻辑是?

2. 去年公司境内乘用车电驱动系统营收同比下降, 今年有怎样的应对措施? 是会继续拓展国内市场还是将市场重心向境外转移?

3. 境内乘用车新项目投产的进展如何? 已与哪些公司达成合作关系? 美国对中国电动汽车的关税政策是否对公司有影响?

答: 在海外乘用车方面, 主要是保证目前在产项目的顺利交付和稳定的质量水平。目前一个混动项目自 2016 年投产以来一直需求量比较饱和而且稳定, 是公司的常青树项目。北美三合一项目去年刚刚投产, 我们会全力支持客户的爬坡。去年底中标的欧洲乘用车项目, 目前还在研发阶段, 进展顺利, 计划 2027 年投产。

公司总体布局欧洲和北美比较均衡。主要还是考虑除北美外, 欧洲也是乘用车的一个主要市场, 而且欧洲整体在环保方面政策也比较积极, 参与欧洲市场同时也降低集中的北美的单一市场风险。

2024 年, 在乘用车领域, 公司电驱动系统的研发持续取得突破, 多个项目已经或正在全球市场走向量产。公司近期成功投产 200kW 纯电动车三合一电驱系统, 服务于美欧市场多款车型, 涵盖豪华轿车和物流车, 强化了电驱动系统供应能力。国内合作方面, 公司为北汽越野定制了高功率三合一系统及一体化增程器总成, 已经投产。该系统结合了扁线电机和碳化硅控制器技术已经完事国内自主的 MCU 芯片。23 年末, 公司投产了奇瑞和上汽的乘用车项目, 配套奇瑞和上汽的混动车型, 电机

	<p>全部使用扁线技术，标准着公司的产品全面向扁线技术进行升级和换代。截至目前，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，在今天的绩说明会上对 23-24 年陆续投产的项目进行介绍。此外，公司仍有多个项目已完成开发或开模设计，未来会进入量产阶段，公司商业化脚步进展迅速。</p> <p>目前公司评估关税新政策，由于公司已经在北美有工厂，对北美的产品主要由这个工厂生产供应，目前关税政策的变化对公司影响较小。</p>	
附件清单(如有)	无	
日期	2024 年 6 月 5 日	