

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：2025-005

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	精进电动 2025 年半年度业绩说明会
时间	2025-10-14 - 11:00-12:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长、总经理：余平、独立董事：张雪融、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	1、136*****064 问精进电动董事长、总经理余平：公司国内生产基地合并完成了吗？ 董事长、总经理余平答：您好！公司国内生产基地的合并基本完成，菏泽基地目前公司最大的生产基地。提高生产基地的集中度和规模效应，降低运营成本。谢谢！ 2、189*****012 问精进电动董事长、总经理余平：精进电动于 2024 年第三季度签订北美订单，目前已进入开发阶段。精进电动耗时 15 年突破北美大型皮卡电驱桥技术壁垒，将多项核心技术集成至电驱桥，为项目开发奠定了基础。请通过官方渠道明确披露该电动皮卡订单的合作方。是福特还是 Stellantis 集团，具体是那些车型？ 董事长、总经理余平答：您好！因公司部分业务信息会涉及客户的商业机密，应客户要求公司需履行保密责任。谢谢！ 3、134*****995 问精进电动董事会秘书兼财务总监谢文剑：公司上

	半年现金流增长很大，请问主要原因是什么？ 董事会秘书兼财务总监谢文剑答：您好！上半年，公司经营活动产生的现金流量净额 19,397.30 万元，较上年同期增加 541.08%，并实现该项指标转正。经营活动产生的现金流量净额大幅度改善的主要原因是公司收入大幅度上升，因而盈利能力得到大幅度改善；同时公司加强应收款项管理，强化运营费用管控等措施，严格管控支出。上半年收到的项目补贴也较上年同期大幅增加。谢谢！ 4、189*****012 问精进电动董事长、总经理余平：公司股价连续阴跌一个多月，这是在大盘大涨的情况下，公司还有什么投资者不知道的不好消息，请公司研究提振市值的实实在在的方案 董事长、总经理余平答：您好！股价在二级市场的表现受多方面因素影响，是宏观环境、行业政策、市场波动等多方面因素综合作用的结果。我们始终对公司未来发展抱有坚定的信心，我们会全力以赴，持续聚焦核心产品、核心客户、核心市场，力争不断提升公司的盈利能力，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。谢谢 5、136*****069 问精进电动董事会秘书兼财务总监谢文剑：谢总，你好；下半年的产能利用率多少？能否季度扭亏？ 董事会秘书兼财务总监谢文剑答：您好！2025 年，公司将在上年度和上半年的基础上，进一步扩大收入规模，争取仍然保持收入高速增长的势头。目前公司订单充足，正在全力以赴完成客户的交付要求。公司今年上半年营业总收入 超过 10 亿元，较上年同期增加 76.75%。上半年的总收入已经接近 24 年全年的收入，所以从这方面看，我们对 25 年的全年业绩比较乐观。谢谢！ 6、132*****759 问精进电动董事长、总经理余平：请问下半年甚至全年来看，哪些产品或项目的推进能带动公司业绩保持持续高增
--	--

	长？ 董事长、总经理余平答：您好！2025 年 2 季度，公司投产了一个配套广汽的三合一系统，是平台级产品，配套两个车型。这个项目在二季度末投产，现在公司在持续批量出货，客户也正在进行新车型的市场推广。还有就是 24 年量产的越野车的平台级产品，2025 年上半年上海车展后又有新车型上市，进一步拉动销售额。另外，公司预期 2025 年将完成一些客户的产品开发项目，所以技术开发与服务收入会可能仍有一些增长。谢谢！ 7、151*****932 问精进电动独立董事张雪融：公司从 2024 年开始，大股东开始有序减持，这是否也是公司现阶段价值再评估之后的结果，公司已经累计亏损近 30 亿，是否存在资产侵占的情况？抑或者存在众多研发项目无法量产的情况？ 独立董事张雪融答：关于股东减持计划、减持原因、实施结果，公司均已按照有关规定进行公告，详情请参阅公司此前发的有关公告。关于研发，公司这两年把研发工作聚焦在能够产生未来收入，及有研发收入的受托开发项目方面。公司仍然围绕着新能源汽车电驱动系统的各大总成，多方向推进研发项目，持续重点加大高度集成化的乘用车和商用车“多合一”电驱动系统研发投入，取得了多项技术突破或革新，以维持公司的技术优势及核心竞争力。谢谢！ 8、151*****932 问精进电动董事会秘书兼财务总监谢文剑：财务报告中每年的研发都有一大串，比如一个碳化硅项目，每年都写上 1 个亿、2 个亿、5000 万之类的，我想请问，这到底是一个项目没做完需要追加预算，还是新增的研发项目，之前研发的项目有没有量产或收益，可否将项目编号写在报表内，这样投资者也可以很清楚，是上一年的项目还新接的项目，财务不透明只会让人望而却步！ 董事会秘书兼财务总监谢文剑答：您好！感谢您的建议，公司会按合规要求，应批尽批。谢谢！
--	--

	9、189*****012 问精进电动董事长、总经理余平：你好，我是从 2021 年公司上市以来长期持有公司股票的散户，投资公司太痛苦了，投资了 4 年多都没有回到发行价，作为长期陪伴公司的散户，我们很痛苦，希望公司越来越好，尽快想办法走出低迷 一、 2025 年一季度业绩说明会中提到“公司终于突破了全球行业非常具有价值的一个细分市场，赢得了一款欧美畅销车型的业务，该产品在公司已有的“多合一”基础上，在系统上进一步拓展，在单车的产值比公司以往产品会更高，是一个重量级“大系统”产品；该项目的体量、技术壁垒和整车品牌形象将成为公司未来高速发展的又一个加速器。这个项目是不是 “Stellantis 集团决定停止全尺寸纯电动皮卡”项目，站在广大投资者的角度请正面回答，如果是这个要停止的项目，对公司有多大的影响，公司有什么应对策略？ 董事长、总经理余平答：你好！目前北美的政策反复对海外电动化会有影响，公司一直实施国内，国外市场并举的战略，也具备对海外市场变化一定的抗风险能力。近年来国内市场大幅度的增加完全弥补了海外市场的不足。公司目前除北美以外，还有欧洲市场。同时公司也通过和客户的合同约定项目取消的赔偿机制来降低这类事项发生对公司的影响。谢谢！ 10、189*****012 问精进电动董事长、总经理余平：1. 公司新选举的非独立董事贺红荔，将在公司担任什么职务，负责那些业务，对公司能起到什么现实作用？2. Stellantis 集团决定停止全尺寸纯电动皮卡项目对公司造成多大的影响，网传当时公司签的 20 亿美元合同就是这个项目，请着重回答广大投资者关心的此问题？ 董事长、总经理余平答：你好！贺红荔董事不是公司内部员工，为公司主要股东之一提名的董事。贺红荔董事可以凭借其行业经验和专业知识，参与制定公司长期发展战略，促进公司健康持续发展。此外，董事还承担着保护股东权益、监督公司合法合规等责任。谢
--	--

	谢！ 11、131*****056 问精进电动董事长、总经理余平：董事长您好，请概括总结一下公司上半年的经营发展情况？ 董事长、总经理余平答：您好！2025 年公司进一步落实“向优秀的制造企业转型”的战略。在长期的研发和创新积累的推动下，公司在 2025 年上半年迎来了前所未有的业务增量。公司在保证客户交付的同时，狠抓质量、成本和交付这几项战略核心；继续强化公司的制造运营和成本控制的能力，提升优质、稳健、可持续的经营趋势。整个集团围绕“向优秀的制造企业转型”的目标，公司在制造领域投入了大量资源，让更多优秀的人才向制造运营转型，重塑了制造组织架构并强化了管理。公司建立了高效、实用的制造运营数据汇报和监控体系、及时有效地改善提高运营效果。公司在 2025 年持续优化公司不同地区的生产和运营，基本完成了将上海地区的全部生产运营活动向菏泽基地转移的工作，提高生产基地的集中度和规模效应，降低运营成本，大幅度改善了公司的盈利能力。谢谢！ 12、189*****012 问精进电动董事长、总经理余平：在 6 月 18 日投资者关系活动中提到 2025 年，公司会投产一个配套广汽的一个三合一系统，是平台级产品，配套两个车型。项目在二季度投产，现在公司已经开始在小批量出货。请问目前是三季度供货情况是否已实现大批量？具体是那两个车型？ 董事长、总经理余平答：您好！这个项目目前出货正常，进展顺利。谢谢！ 13、189*****012 问精进电动董事长、总经理余平： 精进电动（688280）发布了 2025 年度以简易程序向特定对象发行股票，此项事宜的进展如何？ 董事长、总经理余平答：您好！关于定增，需要说明的是，此次
--	--

	股东会授权属于程序性安排，核心是允许董事会在授权有效期内，根据公司实际融资需求、市场环境等因素，自主决策是否启动简易程序定增，并非已确定发行计划。公司始终重视资本市场工具的合理运用，将结合业务发展节奏、资金需求等因素，在授权有效期内审慎评估并适时推进，确保方案符合公司长远利益及投资者权益。若后续启动相关程序，公司将及时履行信息披露义务。谢谢！ 14、189*****012 问精进电动董事长、总经理余平：公司在菏泽投产的碳化硅控制器建设项目目前的进展如何，项目建成后将供货量有多大，具体客户是那家企业,什么时候能批量供货？ 董事长、总经理余平答：公司碳化硅控制器去年已经配套国内乘用车产品并实现量产，销量到达预期，出口的碳化硅控制器也已经实现小批量生产，未来会有增长。谢谢！ 15、136*****069 问精进电动董事长、总经理余平：余总您好，现在欧美主流车企开始放缓电动化进程，甚至暂停了，对我们手上已签订的协议，能否落实，他们如何看待，我们如何应对； 董事长、总经理余平答：您好！目前北美的政策反复对海外电动化会有影响，公司一直实施国内，国外市场并举的战略，也具备对海外市场变化一定的抗风险能力。本年度国内市场大幅度的增加完全弥补了海外市场的不足。谢谢！ 16、151*****932 问精进电动董事长、总经理余平：余董事长，您好，精进电动作为一个全球化视野的企业，个人认为公司的财务报表透明度还有一定的提升空间，其他企业都能披露合作的车企和车型，而我们一律保密，这是否合理？前些年报表中会对产品类型进行细分并报告交付数量，近年基本上没有说明，也没有任何业绩预测或较明确的财务目标，多少感觉有点与全球化视野的企业理念不符，希望可以不断改进吧，谢谢
--	--

	董事长、总经理余平答:您好!感谢您的关注和建议!公司业务聚焦产品技术领先,客户构成主要为行业内的头部企业,比如Stellantis集团、北汽集团、广汽集团、上汽集团、中国一汽等;商用车领域的比亚迪、宇通集团、福田集团、中通客车、庆铃汽车、汉德车桥和东风集团等。因公司部分业务数据会涉及客户的商业机密尤其是配套车型,应客户要求公司需严格履行保密责任。除此之外,公司在过往公告中按照有关规定做到应披尽披。感谢您的关注! 17、151*****932 问精进电动董事会秘书兼财务总监谢文剑:首先恭喜谢总监升职,想请问从财务角度如何看待维护和提升上市公司价值?股价是否充分反映了公司价值? 董事会秘书兼财务总监谢文剑答:您好!股价在二级市场的表现受多方面因素影响,是宏观环境、行业政策、市场波动等多方面因素综合作用的结果,长期来看还是和公司自己的发展和业绩相关。我们始终对公司未来发展抱有坚定的信心,我们会全力以赴,持续聚焦核心产品、核心客户、核心市场,力争不断提升公司的盈利能力,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。谢谢! 18、133*****589 问精进电动董事长、总经理余平:精进电动主营竞争激烈,属于红海市场;现公司产能率不高、负债率高、业务不饱满,为什么还要定增欧洲相关产品,是否没有算经济账? 董事长、总经理余平答:你好!公司出口欧洲的产品将在国内基地生产完成,而且大部分利用现有产线完成该产品的生产,对提升公司整体资产利用和扩大业务规模会有很大帮助。谢谢! 19、133*****589 问精进电动董事长、总经理余平:2025年半年报显示公司没获得政府补贴净利润亏损,如美方威胁将从11月1日对中国加征100%关税,对精进电动全年主营业务的影响?2025年
--	--

	全年主营收入、净利润预计分别是多少, 年报能否把公司的尾巴“”U“去掉?”? 定向增发什么时候正式推出, 定增价格是多少, 是否会取消定增? 董事长、总经理余平答:您好! 对于关税的问题和国际贸易环境的不确定性, 美国加征关税的相关政策变化很大而且变动频率很大, 该事件对行业的供应链成本的直接冲击, 以及终端产品涨价对需求订单的影响, 目前仍存在不确定性, 公司将密切关注相关政策进展, 并根据政策变化, 灵活调整生产布局和供应链布局, 积极应对美国关税调整对公司的长期影响。公司一直实施国内、国外市场并举的战略, 因为也具备对北美市场变化一定的抗风险能力, 本年度国内业务增长迅速, 弥补了海外业务的影响。关于业绩问题, 公司今年上半年营业总收入 超过 10 亿元, 较上年同期增加 76.75%。上半年的总收入已经接近 24 年全年的收入, 所以从这方面看, 我们对 25 年的全年业绩比较乐观。关于定增, 需要说明的是, 此次股东会授权属于程序性安排, 核心是允许董事会在授权有效期内, 根据公司实际融资需求、市场环境等因素, 自主决策是否启动简易程序定增, 并非已确定发行计划。公司始终重视资本市场工具的合理运用, 将结合业务发展节奏、资金需求等因素, 在授权有效期内审慎评估并适时推进, 确保方案符合公司长远利益及投资者权益。若后续启动相关程序, 公司将及时履行信息披露义务。谢谢! 20、139*****511 问精进电动董事长、总经理余平: 公司的皮卡项目进展如何, 和哪个公司进行的合作? 碳化硅控制器项目进展如何, 能消化新建的产能吗? 董事长、总经理余平答:皮卡项目目前任务是完成开发工作, 公司已经顺利为客户提交样机, 客户为海外客户。公司碳化硅控制器去年已经配套国内乘用车产品并实现量产, 销量到达预期, 出口的碳化硅控制器也已经实现小批量生产, 未来会有增长。谢谢!
--	---

	21、133*****589 问精进电动董事长、总经理余平：精进电动在新型科技领域是否有前瞻性布局？如何结合汽车电动驱动的技术优势，拓展相关的人性机器人业务探索？ 董事长、总经理余平答：您好！公司目前专注于主营业务的深耕细作，进一步落实“向优秀的制造企业转型”的战略，坚持技术创新引领企业发展、坚持以市场为导向，在现有基础上进一步扩大收入规模，争取保持收入高速增长的势头，提升公司的盈利能力和改善各项经营指标。同时公司的业务发展部门会关注相关行业和技术的发展，为公司未来的发展寻找新的增长点。谢谢！
--	---