

证券代码：688162

证券简称：巨一科技

## 安徽巨一科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

(2023 年度及 2024 年第一季度业绩交流会)

编号：2024-01

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（业绩交流会、网络会议）
参与单位名称及人员	详见附件
时间	2024 年 4 月 26 日 15:00 - 16:00
地点	公司会议室·网络会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：王淑旺 财务负责人：常培沛 投关总监：吕文彬
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>第一部分：公司基本情况介绍</b></p> <p><b>1. 管理层介绍公司 2023 年度及 2024 年一季度经营业绩情况和主要经营亮点</b></p> <p><b>(1) 总体经营业绩：</b></p> <p>2023 年，受来自宏观经济、行业变化及自身经营等多方面因素的影响，公司收入保持了平稳增长，但净利润发生了较大亏损。具体来看，2023 年公司实现营业收入 36.91 亿元，同比增长 5.97%。归母净利润-2.04 亿元，同比下降 236.98%。</p> <p>2024 年一季度，公司经营开局良好，实现营业收入 8.48 亿元，同比增长 26.91%。归母净利润 0.26 亿元，同比增长 17.09%，均实现双位数的稳定增长，业绩改善。</p> <p><b>(2) 分部经营情况：</b></p>

2023 年，公司深入聚焦汽车行业，持续深化智能装备和新能源汽车电机电控双轮驱动的业务布局。

智能装备业务，营业收入 29.36 亿元，同比增长 22.58%，继续保持稳定增长，全年交付产线 140 条。

电机电控业务，受个别客户销售不及预期以及新项目尚未量产的影响，营业收入 6.91 亿元，同比下降 16.17%，累计交付电机电控产品 17.50 万套，同比增长 9.91%。

### **(3) 主要经营亮点：**

2023 年，公司坚持研发投入，推动产品与技术迭代升级。研发费用 3.10 亿元，同比增长 28.05%。智能装备领域，围绕扁线电机核心装备、不锈钢车身激光焊接等技术方向开展研究和产品开发，推进视觉检测、激光应用、智能决策等共性技术的深度研发，进一步提高智能装备的技术内涵和竞争力。电机电控领域，建设和完善高性能电机电控产品、NVH 性能、EMC/EMI 的开发与测试平台，积极布局新品和前沿技术。

业务布局持续优化。在智能装备领域，重点拓展电池业务的发展，产品上覆盖半固态电池领域，客户上实现沃尔沃汽车的重大突破，电池智能装备和生产线的市场竞争力显著增强。在电机电控领域，积极布局双电机控制器、车载电源和多合一电驱动系统，产品结构持续优化。

营销与市场实现新突破。深度融入安徽新能源汽车产业链建设，为大众安徽、比亚迪、蔚来汽车、奇瑞汽车、江淮汽车、国轩高科等关键客户提供优质服务。以海外子公司为支撑，以服务国内新能源汽车产业的经验积累为基础，积极拓展国际市场，为全球客户提供智能装备和电机电控产品服务，实现国际销售收入 4.42 亿元。积极践行“大客户、大项目、大产品”的理念。实现理想汽车、蔚来汽车客户智能装备和新能源汽车电机电控产品的共同突破。

## **第二部分：投资者与公司代表互动问答**

### **1. 请问公司年度业绩亏损的原因是什么？**

答：首先，公司为保持技术领先性，积极推动技术革新与突破，研发费用显著增长；公司不断深化数字化战略布局，在项目管理、供应链等数字化关键领域投入增长；为增强研发创新力和运营水平，引进管理和技术类中高端人才，人力成本增

长。上述在研发、数字化、人才等方面的投入增长，短期内对公司的利润造成了一定影响，但从长远看，为公司未来发展奠定坚实基础。

此外，去年基于对个别项目交付风险的预期，公司计提了大额资产减值；机电控业务受客户产品销售不及预期、研发投入较高、新基地投入使用固定成本增加等因素影响，发生亏损。

上述两个原因也对公司 2023 年的净利润造成了较大负面影响。

**2. 一季度智能装备业务的毛利率表现如何，是否已有所改善？**

答：去年智能装备业务的毛利率确实有一定程度的下降，主要是因为前期承接的一些低毛利项目在去年集中交付导致的。公司已及时进行了策略的调整，未来公司将更加注重增长的质量而非规模增长的速度，注重项目风险管控和项目盈利水平的提升。在新接订单方面，公司将积极进行优化和调整，改善产品和客户结构，优化项目管理流程和机制，严控项目风险，提升项目精细化管理水平、降本提效，提升项目盈利能力，改善毛利率水平。

目前看，2024 年一季度智能装备业务的毛利率相较于 2023 年四季度和 2023 年度均有所回升。

**3. 作为汽车智能装备供应商，公司是否已关注到车身制造工艺的最新变革？鉴于某国外知名汽车品牌计划在下一代车型中采用全新的制造工艺技术，请问公司是否已拥有对应的技术积累和研发布局？**

答：汽车制造工艺的变革一直是整车厂的目标，也是我们产线解决方案提供商的追求。长久以来，传统“冲、焊、涂、总”的制造工艺在汽车制造业中占据主导地位，但随着科技的进步和需求的变化，这种工艺也暴露出如投资成本高、生产效率瓶颈、部分工艺环节自动化水平低等缺点。

为了应对这些旧模式的挑战，某知名汽车品牌开始提出创新的制造工艺思路。将传统的串行工艺转变为并行工艺，以大幅提高生产效率。在这种新工艺下，车身不再是一个整体进行焊接和涂装，而是被分解为前舱、后舱、侧围、顶盖和地板等多个部分，分别进行组装。这一变革不仅融入使用了一体化压

铸技术和一体化电池车身底盘技术,还取消了原有的白车身总成环节,降低了焊接投资,还使得总装环节更加自动化,提升了生产效率,并减少了涂装线的投资和能耗,并在总装环节也带来了显著的优化,实现效率提升并降低成本。

公司作为汽车智能装备行业的领先者,也将积极与整车厂合作,探索并研究这种新工艺的技术内涵。随着新工艺的逐步推广和应用,预计汽车制造业将迎来一次深刻的变革,为公司装备业务带来新的增长机遇和驱动力。

**4. 公司提到要深度参与安徽新能源汽车产业链,请问目前是否有参与江淮与华为合作的工厂或车型,未来可能还与哪些安徽地区的客户达成合作?**

答:公司一直以来与江淮汽车保持了紧密合作,为其提供车身智能连接装备和生产线、动力总成智能装备与装测线等智能装备服务,并共同成立道一动力进行电机电控产品的合作。关于华为与江淮的合作,公司承接了其新工厂焊装产线项目,目前正按计划推进,以确保高效、高质量的车型交付。未来,公司将继续深化与江淮汽车的合作,积极参与新工厂建设,并努力获取新车型电机电控产品的搭载配套。

此外,公司也看到了安徽地区产业发展的巨大机遇,不仅与江淮、奇瑞等本土企业有深入合作,还与比亚迪、大众安徽、国轩高科等产业链合作伙伴形成了稳定的合作关系,为公司在区域发展提供了竞争优势。公司将坚持做好本土支持,把握市场机遇,推动业务不断发展。

**5. 目前电机电控产品的零部件自制率如何?随着自制能力提升,该板块的预期盈利能力如何变化?**

答:公司利用IPO募投资金投资建设的新一代电驱动系统产业基地,能够满足电驱动总成组装、控制器装配、SMT、DIP以及电机定转子等核心部件的装配。基地投入使用后,自制率水平大幅提升。

关于板块的盈利情况,公司始终密切关注。事实上,2023年该板块确实遭遇了一定的发展低谷,这主要与我们前期的产品结构、客户结构和新项目开发投入有关。按照公司目前的策略,公司将重点聚焦大客户和有量产规模的大产品,做好平台化产品的开发与推广,增强成本管控能力,通过平台化产品降低成本和分担风险。同时,公司将优化产品结构,持续向高功率、高压、扁线油冷、异步、混动等中高端平台和高附加值产

品转变。随着上述促毛利回升专项工作和成本管控举措的推动以及理想等客户项目的量产交付，预计电机电控板块的盈利水平将逐渐回升。

#### 6. 去年公司主要的客户结构和在手订单情况如何？

答：从客户结构看，智能装备业务，来自蔚来、理想、比亚迪、吉利、特斯拉、小鹏、奇瑞、广汽、长安等行业知名客户项目收入占比超 75%。电机电控业务，主要客户包括 VF、长安、吉利、奇瑞、江淮、东风等客户的收入贡献较多。截至 2023 年末，公司智能装备在手订单 56.9 亿元，其中，来自新能源汽车领域的订单占比超过 80%。

#### 7. 公司 2024 年的经营计划有哪些？

答：公司的目标是从规模增长向高质量发展转变。  
智能装备业务方面，持续开展高智能、高精度、高节拍、高柔性的工艺和装备技术研究，提升产品竞争力；优化产品和客户结构，承接优质项目，逐步优化在手订单结构；优化项目管理流程和机制，严控项目风险，提升项目精细化管理水平、降本提效，提升项目盈利能力，改善毛利率水平；适时拓展新的业务方向，拓展发展空间。

电机电控零部件业务方面，重点聚焦大客户和有量产规模的大产品，做好平台化产品的开发和推广；持续推动产品结构正向高功率、高压、扁线油冷等中高端平台和高附加值产品转变；并加快双电机控制器、车载电源、深度集成电驱动系统的成熟和市场化推广。

积极推动国际化战略，整合公司国际客户优势、技术优势和国际项目经验，打造国际销售能力和项目交付能力，实现国际业务占比持续提升，推动公司规模和盈利能力的双提升。

接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》等规定，保证信息披露真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

附件清单（如有）	《参与单位清单》
日期	2024 年 4 月 30 日



**附件：参与单位清单**

申万宏源证券

东兴证券股份有限公司

东北证券股份有限公司

中泰证券股份有限公司

安徽明泽投资管理有限公司

金股证券投资咨询广东有限公司

耕霖（上海）投资管理有限公司

第一创业证券股份有限公司

国投证券股份有限公司

长城证券股份有限公司

华福证券有限责任公司

长城证券股份有限公司

北京泓澄投资管理有限公司

中国国际金融股份有限公司

共青城古德私募基金管理合伙企业(有限合伙)

中信证券股份有限公司

摩根士丹利亚洲有限公司

国元创新投资有限公司

银河基金管理有限公司

鸿运私募基金管理(海南)有限公司

江西彼得明奇私募基金管理有限公司

国盛证券有限责任公司

华泰证券股份有限公司

国元证券股份有限公司

（以上排名不分先后）

