

证券代码：300825

证券简称：阿尔特

阿尔特汽车技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	万和证券 邵静波、陶然 华夏基金 代瑞亮 光大永明资产 冯璟桓 华创证券 周楚薇 信达证券 徐国铨 博润银泰 尚方建 和君资本 杨晋强 真为基金 黄思思 弘京资本 武雨婷 天蝎座私募 魏凡杰 见日资本 张震 横琴财东基金 李晓明 新鼎资本 胡志琪 龙杉基金 张占谦 章泓基金 孙陶 泰舜资产 李铁生 兴业银行 董天立 安瓦科技 常春
时间	2025年6月27日 14:00-16:00
地点	阿尔特汽车科技园11号楼
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 高晗 副总裁、AIX Lab负责人 刘亚彬 证券事务代表 薛可然 IR 向金玮

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司副总经理、董事会秘书高晗介绍阿尔特经营发展情况</p> <p>阿尔特是亚洲最大的独立汽车设计公司，也是A股唯一一家汽车设计公司，具备较强稀缺性。公司在国内汽车设计领域居于行业领先地位，是国内首批高新技术企业，荣获过国家级工业设计中心、北京高精尖产业设计中心等多项荣誉。截至目前，公司已为国内外80余家客户合计开发了近500款车型，下游客户包括本田、日产、丰田、一汽、东风、奇瑞及多家新势力企业。理想 one、东风本田 e:NS1、广汽本田 e:NP1、一汽红旗 H5、一汽红旗 E-HS9、猛士 917、猛士 M50、岚图 FREE、岚图梦想家等车型公司均有深度参与。</p> <p>公司业务涵盖整车开发与零部件配套全产业链解决方案。整车开发包含产品定义到试验验证等八大流程，公司能够为客户提供全流程、全领域、全栈式、短周期的“交钥匙”服务，开发周期一般为1.5-2年。公司为客户提供服务的方式主要包括两类：一是委托设计服务，客户将整车设计业务委托给公司，公司收取项目开发费用；二是技术支持服务，公司委派设计工程师参与客户的设计项目开发并提供技术咨询服务，收取工时费用。</p> <p>在零部件领域，公司已布局动力系统、汽车电子、高压电等多个业务板块。动力系统方面，公司零部件产品已陆续完成了与国内外客户接洽商谈、产品开发送样等前期准备工作，部分订单已于2024年落地，后续将逐步启动量产交付工作；高压电系统方面，公司与日本线束龙头矢崎中国子公司成立合资企业，围绕新能源汽车高压充配电系统及相关零部件开展业务合作，目前合资公司的PDU产品已与客户启动技术开发；汽车电子方面，公司已与H公司车BU达成智能车控模组合作意向，并成为其生态合作伙伴，未来将围绕软件定义汽车趋势探索业务与技术合作。</p> <p>2023年以来，公司大力推进“技术+供应链”出海战略，目前已在全球设立七个研发中心，重点布局日本、东南亚、中东等地区市场，能够为国际客户提供研发设计、产线设计、技术授权、核心零部件等多种产品和服务。目前公司已启动与国际大型汽车集团的合作，并深度赋能全球知名企业向汽车领域转型。</p> <p>二、公司副总裁、AI.X Lab负责人刘亚彬介绍AI赋能汽车研发设计战略</p> <p>阿尔特基于过去二十年在汽车研发设计过程中积累的数据以及行业knowhow，从2023年开始启动AI赋能汽车研发设计战略。公司定位为AI驱动工业设计的全球引领者，并致力于定义AI时代的汽车研发新范式，重构传统汽车设计 workflow。</p> <p>当前，汽车产业正在发生剧烈变革，汽车产品的生命周期大幅缩短，导致上游研发设计周期也需对应提速。传统整车开发周期长达38个月，但目前已逐</p>
-----------------------------	---

步缩短至22至24个月。这一方面是因为整车生命周期从传统的10年缩短到当前的3-5年；另一方面也因为市场竞争加剧，使得整车厂需要对市场反馈进行快速响应。因此，更加开放、柔性、敏捷、高效、可靠的汽车研发设计体系成为汽车产业能够持续高质量发展的关键。在这一产业背景下，公司正在探索将AI技术深度融入汽车研发全流程，建立“汽车研发数智系统”，推动汽车开发效率提升。

公司采取战略合作的策略，积极构建开放的合作生态，目前已于英伟达、智谱华章、清华大学智能研究院等领先的半导体、人工智能企业与学术机构建立了深度合作关系。其中，公司已于2024年6月成为英伟达在全球汽车设计领域唯一的解决方案顾问合作伙伴，双方在软硬件、技术、仿真平台等多个领域展开合作，系统推进汽车设计技术创新。

在AI时代，阿尔特对传统的汽车研发工作流进行了根本性重构。传统上，工程师依赖个人知识与经验，遵循固定的操作步骤产出设计结果。AI的应用则旨在强化机器的参与度，不再围绕工作岗位进行流程分析，而是将汽车的每一个零部件构建为实体模型、机理模型和推理模型的组合，零部件之间再发生协同关系，从而实现柔性化和敏捷化的研发。

基于此理念，阿尔特构建了AI工业设计平台，以公司多年的知识与数据为基座，构建了“汽车用户价值—属性基座大模型”及多个垂直领域的大模型，包括造型生成、产品定义、设计知识、CAD、CAE等。在这些垂类模型之上，是面向具体应用场景的生态层，由一系列协同工作的智能体构成，覆盖了从AI造型、自动点检、性能仿真到智能项目管理等各类环节。

目前，公司已成功开发出效果图智能生成与渲染系统、风阻系数智能预测、零部件自动生成、二维投图、智能项目助理、AI 调研笔记助手等创新应用，并已逐步应用在实际汽车开发过程中，能够有效提升细分环节开发效率。其中，公司的AI+汽车造型产品“TAI”（太乙）已于2025年3月正式发布面世，其具备文生图、线稿渲染、多视角生成、背景重绘、局部生图、2D转3D等多种功能，目前正面向行业开展商业推广工作。

三、互动交流

1.日本油改电业务的商业模式以及核心竞争力是什么？

针对油改电业务，公司参股了日本上市公司YAMATO，并与其签订了相关业务订单。其中，公司负责提供油改电的技术方案，并将对应的三电套件出口到日本，再由YAMATO针对下游客户的存量车型进行电动化改装。

日本商用车油改电市场具备较大的市场潜力。当地政府为推进碳中和目标，已将电动改装卡车纳入到了电动化补贴的发放对象中，补贴额达到改装费

总额的三分之二，对于各物流企业来说，电动改装卡车因此具备了显著的成本优势。公司在日本开展的轻卡油改电业务已于今年4月正式启动交付，首批已交付103套。基于轻卡车型的成功经验，目前公司已新获重卡油改电订单，订单金额约3.37亿元。未来，公司将重点关注并进一步拓展日本油改电市场，形成公司营收增长的重要动力。

2.AIM项目公司以什么形式进入日本市场？

日本AIM公司曾委托公司为其开发一款纯电车型，并于2024年12月与阿尔特及控股子公司上海领锐签署量产采购合同，其希望进一步委托阿尔特为其组织该车型的整车生产制造，后续该车型将由阿尔特出口至日本，合同总金额按项目总订单量测算约为人民币47,000万元。

该项目标志着公司的海外业务已形成了完善的业务模式和商业模式，实现了汽车设计研发、供应链配套及整车出口的产业链闭环，是公司“技术+供应链”出海战略又一个重大突破，具有战略意义。

3.未来三年海外业务增长目标是什么？海外业务的毛利率和国内市场相比有什么差别？对于提升海外业务的盈利能力有什么想法？

2024年度，公司境外收入金额1.11亿元，占营业收入比例为11.40%。随着海外整车设计、零部件配套、油改电、整车出口等相关订单的逐步落地，未来几年，公司的海外业务的收入占比有望逐步提高。

毛利率方面，海外客户的利润率水平高于国内客户，因此公司近年持续推进战略升级，优化业务结构和客户结构，积极推进“技术+供应链”出海战略落地，逐步将客户开拓重心转向海外市场，力求逐步提升整体毛利率水平。

4.行业内AI+汽车研发设计进展到什么阶段了，有哪些企业在做？对于2D转3D的产品，国内有部分互联网厂商也在做类似的产品，我们的产品和他们有什么区别？

目前全球范围内还没有任何成熟的方案，除阿尔特以外，部分工业软件厂商和整车厂商也在探索相关方向。阿尔特作为独立第三方的汽车设计企业，一方面具有深刻的行业knowhow和数据积累，能够较好地AI能力应用到汽车设计的垂类领域中；另一方面，第三方的定位使得公司能够服务于汽车行业上下游，从而让公司开发的AI设计平台和工具能够应用于整车厂和零部件厂商全产业链，具备广阔的市场空间。

目前，公司已成功开发出效果图智能生成与渲染系统、风阻系数智能预测、零部件自动生成、二维投图、智能项目助理、AI 调研笔记助手等创新应用。其中，AI+汽车造型产品“TAI”（太乙）已于2025年3月正式发布面世，其具备文生图、线稿渲染、多视角生成、背景重绘、局部生图、2D转3D等多种功能，目前正面向行业开展商业推广工作。

能够满足工业场景使用的2D转3D需要结合结构工程学的能力，目前市场上的类似应用大部分并未基于工程学进行转换，因而并不能应用于工业场景。阿尔特基于过往积累的行业认知和数据沉淀，能够将2D转化为工程可用的3D模型，并逐步落实在汽车研发设计场景中。

5.未来零部件业务的发展趋势？

以整车研发设计能力为基础，公司逐步建立并拓展了动力系统、新能源车高压电系统、汽车电子等领域核心零部件的产品型谱，与整车开发形成了良好的业务协同。

其中，在动力系统领域，公司主要从事总成系统（多合一动力总成）、关键部件（电磁式DHT、减速器、增程器等）、核心零部件（电磁离合器等）、发动机（V6发动机及增程器）等产品，目前部分产品已陆续完成了与国内外客户接洽商谈、开发送样等前期准备工作，已与客户达成合作意向，后续将逐步启动量产交付工作。例如，公司电磁离合器项目已于2025年初正式进入量产阶段，已向某国内新能源汽车品牌量产交付，并已收到国内某自主车企的定点通知，2025年下半年进入量产交付阶段；电驱动总成产品、混合动力变速器（DHT）产品、减速器产品也陆续承接相关开发或制造订单；发动机及相关增程器产品已与越野车、商用车、船舶等领域的客户启动合作，开始启动设计、调试、试验等工作。订单逐步落地有望带动公司汽车零部件业务板块整体业绩改善。

6.公司目前设计业务在手订单情况如何？

2024年以来，公司加大市场开拓力度，目前在手订单充足。在设计业务领域，一方面公司重点维护本田、一汽、东风等现有客户的合作关系，并积极通过项目开发、技术合作、合资入股等多种形式与客户形成深度协同。公司与合资厂商的技术互信和业务合作持续深化，目前已承接了日系客户的多类开发项目，并与日产（中国）签署了合作框架协议，期限6年。

另一方面，公司积极探索新客户、新市场的开拓，近期已签订多个“交钥匙”服务整包订单。其中，公司与客户Z在整车开发领域达成合作意向，为其开发新能源多用途车辆并提供供应链管理服务。相关订单的逐步落地对公司的业绩和经营改善有积极影响，并对公司未来的营收增长起到支撑作用。

7.公司未来战略规划是怎样的？

阿尔特深耕汽车研发设计领域二十余年，能够在设计理念、产品创意、技术研发、工程师支持、供应链协同等多个方面，为整车厂客户提供全栈式开发服务，已成为国内汽车设计行业不可或缺的技术力量。

同时，一方面，鉴于海外新能源汽车产业仍处于发展初期，具备广阔的市场空间，公司也将依托于自身的研发和制造能力，为海外市场提供研发设计、产线设计、技术授权、核心零部件等各类产品与服务，助力海外市场培育其本

	<p>土的自主品牌，赋能全球汽车行业电动化智能化转型。</p> <p>另一方面，伴随着AI技术的飞速发展，公司已将“AI赋能汽车研发设计”作为公司重要战略推动实施，积极探索知识工程、汽车设计数据与AI模型有机融合的创新模式与路径，逐步打造AI原生的汽车数智设计系统，推动汽车开发效率提升。</p> <p>总之，汽车领域是公司业务基本盘，公司将继续坚持行业深耕，致力于“成为全球最值得信赖的汽车科技创新企业”。</p> <p>此外，针对机器人等新兴领域，公司积极进行布局。以控股子公司阿尔瑞特为机器人业务主体，借助亦庄产业政策和资源优势，通过与英伟达等产业合作伙伴的合作协同，探索建立基于整车开发能力的一体化设计研发平台，与由NVIDIA Isaac技术加持的一体化仿真训练平台。未来，公司将基于各类机器人的应用场景，提供定制化机器人解决方案，开发包含人形机器人在内的多种机器人品类；同时作为第三方的仿真训练平台，为不同应用场景的机器人开发提供从仿真、测试到优化的全周期技术和服务支持，力求将机器人业务打造为公司第二成长曲线。</p> <p>8.公司在自动驾驶领域有哪些布局？</p> <p>在自动驾驶领域，公司锚定系统集成方案解决商的角色定位，与产业链优质资源构建合作生态，可满足客户不同阶段的产品开发需求，为客户提供L2-L4级别智能驾驶整车解决方案，覆盖整车设计、系统及部件开发、零部件供应、测试服务、场景运营等全栈式服务。同时，公司布局了RUBIK、ISDC等多个智能化数字底盘平台，搭载了集中式电子电气架构、线控底盘、四轮转向驱动解耦等多项先进技术，可为L3级以上的自动驾驶方案提供底盘技术支持。</p> <p>目前，公司承接了多款L4级别自动驾驶车型开发项目，已具备较为成熟的高级别辅助驾驶车型开发能力。在乘用车领域，公司为Apollo公司开发的RT6车型已交付上市，其他客户的车型项目正按计划推进开发中；在商用车领域，公司协同文远知行开发了两款针对不同场景的自动驾驶小巴，并已参与到部分无人配送车型的开发中。此外，公司密切关注自动驾驶技术在货运领域的应用，现已加入卡尔动力新能源自动驾驶编队运输联盟，未来将依托公司在新能源汽车设计、辅助驾驶系统开发等方面的丰富经验与技术优势，深度参与到下一代自动驾驶商用车的开发中。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2025年06月27日</p>

