

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：2025-006

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（《股东来了》—投资者走进阿尔特活动）</div>
参与单位名称及人员姓名	指导单位：北京证监局、北京上市公司协会 参与机构：国泰海通证券，中邮基金，中信建投基金，上海证券，中国银河证券，中信证券，德邦证券，万和证券，财达证券，东莞证券，北京产权交易所，浑圃私募，诺昌投资，宁波莲盛，北京资管协会，中财投资，天蝎座资产，见日资本，新雷能，偕沣资产，泽元私募，弘峰投资，天襄资本，同花顺，中粮粮谷，青青园中葵，北京三和，进门财经，证券日报，科技部国杰研究院等。
时间	2025年11月13日 13:30-17:00
地点	阿尔特汽车科技园11号楼
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 张立强 独立董事 陈士华 董事、财务总监 贾居卓 副总经理、董事会秘书 高晗
投资者关系活动主要内容介绍	<div>一、投资者体验AI创绘工具，参观公司展厅</div> <div>二、北京证监局、北京上市公司协会领导致辞</div> <div>三、阿尔特独立董事分享行业情况</div> <div>四、阿尔特介绍主要经营情况</div> <div>公司董事、总经理张立强围绕公司主营业务、战略目标、开发案例等方面进行介绍：</div> <div>阿尔特汽车技术股份有限公司（以下简称公司或阿尔特）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。公司是以整车及整车平台全流程研发、核心零部件研发制造为载体的汽车科技创新企业，也是行业内极</div>

	<p>少数真正具备全流程、全领域、全栈式、短周期“交钥匙”服务能力的汽车设计企业。</p> <p>在整车及整车平台全流程研发业务方面，公司深耕行业二十余年，已在产品定义、造型设计、整车工程、软件开发、性能开发、同步工程、整车试制、试验验证等开发流程中，积累了丰富的项目经验和核心技术壁垒，逐步建立起领先的整车开发团队和技术能力，能够为客户提供全流程、全领域、全栈式、短周期的整车研发解决方案。截至2025年半年度，公司已拥有1,992项专利及68项著作权，累计为80余家客户开发了近500款车型。</p> <p>在核心零部件研发及制造业务方面，公司已形成了涵盖汽车动力系统、整车试制与小批量生产、新能源车高压电系统、汽车电子等多品类的产品矩阵。动力系统方面，公司将主要依托四川及芜湖子公司，以电磁离合器作为核心产品，持续推进研发与量产；整车试制方面，公司依托天津子公司，从事整车试制、工装开发、整车改装和展车制作等业务；高压电系统方面，公司与全球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；汽车电子方面，公司将通过承接项目研发、技术授权、产品化推广等多形式，不断推动控制器相关产品商业化落地。</p> <p>2023年以来，公司大力推进“技术+供应链”出海战略，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、整车出口等多种产品和服务，目前已在整车开发、零部件配套、整车等多个领域与客户建立合作关系。未来，公司将持续推动海外业务深入发展，坚定“成为全球最值得信赖的汽车科技创新企业”的企业愿景，始终致力于赋能全球汽车行业电动化、智能化转型。</p> <p><b>五、国泰海通证券行业分析师介绍行业情况</b></p> <p>自动驾驶行业正处于芯片与算法迭代驱动的智能加速阶段，整体呈现技术突破、应用落地与政策支持协同推进的态势。行业遵循L0-L5分级路径，高速NOA已实现规模化上车，2023年起城市NOA成为主攻方向，头部车企采用自研或战略合作模式推进落地，2024年其渗透率与性能显著提升，逐步下探至10万元级车型。</p> <p>技术层面，软件算法从模块化向端到端迭代，VLA和世界模型成为核心突破路径；硬件芯片则逐渐形成智舱与智驾双脑结构，向中央计算平台演进，国产化在部分领域取得进展，但高端算力芯片仍由海外厂商主导。</p> <p>应用场景中，无人物流车商业化落地最快，无人出租车进入示范运营阶段，无人卡车在封闭场景实现规模化应用。政策通过法规落地与准入试点加速行业规范化。</p> <p><b>六、互动问答交流</b></p>
--	---

	<p><b>1、公司的核心竞争力有哪些？</b></p> <p>公司是以整车及整车平台全流程研发、新能源智能化平台开发、核心零部件研发制造为主业的前瞻技术驱动型科技创新企业。公司的核心竞争力包括：</p> <p>（1）技术实力业内领先。公司具备二十余年行业积累沉淀，拥有超千项技术专利和丰富的车型数据和法规标准数据库，多项关键技术处于行业领先水平；</p> <p>（2）高标准的人才配置。公司重视提升中高级工程师、设计师占比，注重储备汽车垂类模型及应用开发、数字资产建设等前沿技术领域专业人才，同时已组建逾百人的国际级汽车研发专家团队，持续通过内外部团队协作保障公司的前瞻研发设计能力；</p> <p>（3）全栈式开发能力。公司业务已覆盖整车研发全产业链，是国内独立整车研发“交钥匙”服务的开创者，并已在软硬件多领域形成独立配套能力；</p> <p>（4）行业知名度突出。公司是亚洲领先的独立汽车研发设计行业上市公司，全球范围内具备较高的行业认可度和品牌知名度。</p> <p><b>2、公司如何展望未来海外业务的收入占比？</b></p> <p>公司近年致力于推进战略升级，优化业务结构和客户结构，落实“技术+供应链”出海战略，逐步将客户开拓重心转向海外市场。2025年上半年，公司海外收入金额人民币0.66亿元，占营业收入比例为12.54%。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，公司海外业务的收入占比有望逐步提高。</p> <p><b>3、公司整车设计业务与日系客户合作较深，是否会对其他类型客户的开拓造成不利影响？</b></p> <p>日系客户的供应链体系较为封闭，准入壁垒较高，但供应商与其建立起合作关系之后，往往具备较好的商业条件与业务粘性；同时，日系客户往往倾向于通过股权合作的形式，强化整车厂与供应商之间的合作关系。</p> <p>阿尔特与日系客户在长期的业务往来中，逐步建立了深厚的合作关系与技术互信。在业务上，日系客户长期为公司的前五大客户；在股权上，本田与日产已位列公司的前十大股东。这一合作模式，一方面能够为公司提供丰富的项目来源，促进公司整车设计业务基本盘稳健增长；另一方面，在公司业务向海外延伸的过程中，日系客户的背书也能够展示公司领先的技术服务能力，有利于公司面向其他类型客户的业务拓展。2025年，公司已逐步进入欧系客户供应链，为其提供整车开发技术服务，便很大程度上得益于公司过往与日系客户的业务合作。</p> <p><b>4、公司已有四川子公司从事新能源汽车动力系统零部件业务，又新成立芜湖子公司，后期业务发展应如何展望？</b></p>
--	---

	<p>过往公司在零部件板块，主要经营动力总成类产品的研发、生产和销售，其搭载上车周期较长，需要经历标定、开发、验证等多个环节。公司为客户配套的部分车型，存在上市后销量不达预期的情况，因此对公司零部件出货量及销售收入造成了不利影响。</p> <p>当前，公司战略重点锚定电磁离合器产品，其搭载于DHT系统内，具有响应速度快、成本低、适应性强、可维护性强等特点。公司是国内首家量产电磁离合器的公司，相较于总成类产品更具优势。在客户需求爆发、地方产业政策支持的背景下，公司成立芜湖子公司，就近为客户进行产品配套。随着客户订单的持续释放，公司零部件业务经营情况有望逐步改善。</p> <p><b>5、近年汽车市场压力较大，公司在产业链上游也受到影响，什么时候可以看到困境反转的可能？</b></p> <p>近年公司业绩承压，主要受国内汽车行业下游价格竞争激烈，汽车降价压力传导至上游汽车研发设计环节影响。面对这一压力，公司一方面积极调整业务结构，重点面向海外市场，推动整车开发、供应链配套、整车出口等多项业务落地，目前已取得初步成果，部分业务已形成收入；另一方面，公司持续调整客户结构，将服务重心聚焦于优质客户，并积极探索全球性汽车集团新客户的开拓。</p> <p>未来，公司将持续优化核心技术研发与服务能力，进一步深化海外市场布局与优质客户合作，秉持审慎经营、务实进取的原则，全力以赴提升经营效益，切实改善业绩表现，以实际行动回报广大股东的信任与社会各界的支持。</p> <p><b>6、未来公司在研发费用上如何把控和规划？</b></p> <p>作为以研发设计为主营业务的科技创新企业，在研发端公司将保持持续的资金投入，通过前瞻技术布局驱动公司发展，满足行业新趋势下研发需求的不断变革，具体规模会根据公司当期经营情况进行规划。</p> <p><b>7、公司主要客户有哪些？未来有什么客户拓展的规划？</b></p> <p>公司过往业务发展过程中，已与国内外各类整车企业建立了深入的合作关系，客户包括本田、日产、丰田、一汽、东风、北汽、江铃、奇瑞及多个新势力企业。</p> <p>客户拓展方面，公司一方面重点维护与现有客户的合作关系，稳定公司整车研发设计业务基本盘；另一方面积极探索新客户及海外市场拓展，目前已承接多个整车开发“交钥匙”项目，同时也已在合资客户市场实现了新的突破，目前在手订单充沛，项目储备丰富。</p> <p>未来，阿尔特将力求在保持现有业务的前提下，挖掘新的客户，同时不断加强自身专业能力，拓宽专业面，积累法规资料，为客户提供更好的技术服务，赋能全球客户的电动化智能化转型。</p>
--	--

	<p><b>8、相比于整车厂，公司设计师的优势有哪些？</b></p> <p>公司是国内首批高新技术企业、工信部认证的国家级工业设计中心，在汽车设计领域具备深厚的技术沉淀，在行业内享有良好声誉。公司作为独立第三方的汽车设计企业，具备机制灵活、响应速度快、市场化程度高等特点，已在长春、江西、武汉、广州、芜湖等地区设立了子公司，对口服务当地整车厂，能够有效为客户提供技术支持，满足客户的开发规划和需求。同时，公司已组建逾百人的国际级汽车研发专家团队，能够有效强化公司在整车架构、造型、底盘及核心零部件等方面的核心技术壁垒。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年11月13日