

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：2026-001

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姓名	线上参与公司2025年度暨2026年第一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年05月18日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 宣奇武 董事、总经理 张立强 财务负责人 贾居卓 副总经理、董事会秘书 高晗 独立董事 王敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.公司2025年制造业收入增速很快，2026年会有进一步提升吗？</p> <p>答：感谢您对阿尔特的关注。2025年，公司制造业务实现收入61,575,423.43元，同比2024年增长775.41%，主要得益于报告期内公司国内外智造产品的量产交付。展望2026年，公司电驱动总成、减速器、电磁离合器等多个产品将持续推进样件交付、产品验证以及量产交付工作，预计将对相关业务板块经营情况带来积极影响。谢谢！</p> <p>2.公司海外业务有什么进展了？</p> <p>答：感谢您对阿尔特的关注。2025年，公司海外业务实现营业收入180,617,902.61元，同比2024年增长63.24%，占全年营业总收入比重已达到18.52%，标志着海外业务已成为公司发展的重要动力。2025年，公司在整车研发、工程开发及综合解决方案等领域的专业能力逐步获得国际市场认可，并同</p>

步推进零部件配套、ODM等业务模式，逐步构建覆盖项目管理、生产制造、质量管控、售后服务及经销网络的完整业务体系，成功进入东亚及东南亚多个海外主流市场。2026年，公司将继续围绕“研发+智造+ODM”业务模式推进出海战略，系统构建全球化业务网络，以供应链开拓、客户深耕与市场拓展为发力点，多措并举挖掘优质客户资源，推动业务对接与合作落地，进一步完善全球市场布局。谢谢！

3.公司业绩持续亏损，到底什么时候会扭亏为盈？有什么措施？

答：感谢您对阿尔特的关注。2025年以来，公司持续推进业务及客户结构转型，一方面在深耕国内优质客户的同时，持续加大海外市场开拓力度，加快在新兴市场国家的业务布局；另一方面加快推进智造产品的产能建设、持续强化交付能力，以量产突破为核心目标。此外，在经营管理层面，公司深化精细化管理，优化内部流程、资源配置与成本控制，力争提升经营效率、改善经营成果，努力实现高质量、可持续的健康发展。谢谢！

4.几年前签订的向日本出口箱货油改电的项目进展如何？

答：感谢您对阿尔特的关注。油改电业务是公司出海战略的重点推进业务之一，目前已完成了1.5T-2.5T轻卡的电动化改制，并在2025年4月获得日本量产认证，向客户成功交付。基于轻卡车型的成功经验，目前公司已获重卡油改电订单。未来，公司将继续以油改电业务为海外战略支点，重点输出三电套件产品，持续推进业务向纵深发展。谢谢！

5.行业竞争加剧导致订单降价、毛利下滑，公司应对与价格维护策略是什么？

答：感谢您对阿尔特的关注。首先，公司加大优质客户开发力度，公司一方面继续深化与本田、丰田、日产、广汽、东风、一汽、江铃等核心客户的战略合作,另一方面积极拓展欧系合资及外资客户，推动客户结构向多元化、国际化演进，为研发业务的可持续增长注入新动能。其次，成本管理方面，公司将进一步深化精细化管理，推进数字化、智能化升级，优化内部流程、资源配置与成本控制，持续提升经营效率，努力实现降本增效。谢谢！

6.汽车行业科技含量一直在提高，公司作为汽车设计公司，是否有对应的技术储备能跟上？

答：感谢您对阿尔特的关注。汽车产业电动化智能化转型向深入发展，的确对汽车研发企业提出了新需求和新挑战。公司始终以技术创新作为核心驱动力，截至2025年末，公司已拥有1,987项专利及79项著作权。近年来，公司一方面聚焦智能网联领域，推进研发项目落地与专利申报，夯实汽车研发核心技术根基；另一方面着力通过人工智能构建差异化优势，从单点工具起步，逐步建立起数智化汽车研发体系，同时通过沉淀数据资产、盘活工业数据，深化人工

智能在研发全流程的应用，以扎实的技术创新驱动业务升级。谢谢！

7.公司去年亏损是什么原因？

答：感谢您对阿爾特的关注。2025年公司亏损主要原因如下：（一）近年来，国内汽车行业竞争持续加剧，整车终端销售降价压力向上游汽车研发环节传导，导致公司在手订单利润率较低，毛利率下降，对公司经营业绩造成不利影响。（二）为应对市场变化，公司持续推进战略升级，优化业务结构和客户结构，在汽车智造产品、工业研发数智化升级等方面加大投入，并重点拓展海外市场业务。但由于产能爬坡、技术迭代及海外市场开拓均需要较长周期，报告期内相关投入尚未形成显著的利润贡献。（三）根据《企业会计准则第8号——资产减值》等相关规定，基于谨慎性原则，公司本报告期对部分应收账款、存货等计提了信用减值准备及资产减值准备，对当期净利润产生一定影响。谢谢！

8.公司毛利率改善的具体举措有哪些？

答：感谢您对阿爾特的关注。首先，公司加大优质客户开发力度，公司持续推进业务及客户结构转型，在深耕国内优质客户的同时，持续加大海外市场开拓力度，加快在新兴市场国家的业务布局；其次，成本管理方面，公司将进一步深化精细化管理，推进数字化、智能化升级，优化内部流程、资源配置与成本控制，持续提升经营效率，努力实现降本增效。谢谢！

9.董事长您好!请问阿尔瑞特机器人项目进展如何？目前取得哪些成绩？ 谢谢。

答：感谢您对阿爾特的关注。公司在稳步推进主营业务的同时，结合自身优势领域，探索机器人等新兴赛道的业务开展。公司控股子公司阿尔瑞特作为机器人业务的实施主体，目前已参与到部分客户的机器人开发项目中，并逐步探索其他业务开展形式。公司机器人业务仍处于早期培育阶段，后续业务进展请您以公司在巨潮资讯网披露的公告为准，请投资者注意投资风险。谢谢！

10.张总您好！请问公司物理AI取得哪些成就，未来AI发展有哪些规划？ 谢谢！

答：感谢您对阿爾特的关注。面对汽车产品生命周期缩短、汽车研发周期提速的行业变革，公司依托人工智能技术，将垂类模型和数字化研发工具逐步应用到造型、工程、仿真建模、分析测试、性能开发、试验等研发业务链的多个环节，形成了AI绘图工具“太乙”、AI风阻智能体“御风”、研发知识大模型“圆方”及AI+DMU校核分析工具“方寸”等多个垂类产品。未来公司将通过沉淀数据资产、盘活工业数据，继续深化人工智能在研发全流程的应用，迭代核心技术平台，稳步推进内部数智化转型落地，以扎实的技术创新驱动业务升级和商业化落地。谢谢！

11.最近两年新能源汽车厂商推出几十款新车，如此大的设计蛋糕为何阿尔特没能分享红利

答：感谢您对阿爾特的关注。2024年以来，公司汽车研发业务收入均保持在9亿元以上，在国内汽车研发行业中，已具有领先的市场份额。为进一步打开公司成长空间，公司持续推进“研发、智造、ODM”三轮驱动的出海战略，优化业务与客户结构，赋能全球客户电动化、智能化转型。2025年海外业务收入占比已达到18.52%，海外业务已成为公司成长的重要动力。未来，公司将继续深化与国内外客户的技术互信和业务合作，推动公司实现高质量、可持续发展，努力为全体股东创造良好投资回报。谢谢！

12.请问AIM项目推进进展如何？

答：感谢您对阿爾特的关注。AIM EVM是公司在海外重点推进的ODM业务代表车型，公司为客户提供了整车定义、造型创意、工程研发、供应链开发和管理、工艺开发、整车制造管理等全流程“交钥匙”服务，是公司全栈式研发与供应链整合能力的集中体现。目前该车型已实现首批交付，正式进入海外市场。后续公司将以该平台为基础，面向物流、商用等细分场景进行产品扩展开发，逐步构建多样化产品矩阵。谢谢！

13.请问董事长，公司多年没有现金分红，股价也长期低迷，公司未来如何创造更多价值来回报广大投资者？谢谢！

答：感谢您对阿爾特的关注。公司高度重视投资者的投资回报，分别于2023年度、2024年度实施了第三期及第四期股份回购，其中第三期回购股份的50%已用于注销。公司将通过深耕国内优质客户、加大海外市场开拓力度，全面推进“研发、智造、ODM”三轮驱动的出海战略，持续优化业务与客户结构，加快在新兴市场国家的业务布局。同时，公司将着力提升智造产品的产能建设与交付能力，深化精细管理，借助数字化、智能化技术升级内部流程，优化资源配置与成本控制，推动公司实现高质量、可持续发展，努力为全体股东创造良好投资回报。谢谢。

14.请问公司2026年有什么经营计划或战略目标吗

答：感谢您对阿爾特的关注。2026年，公司将紧扣汽车产业发展趋势，聚焦核心板块与战略目标，全力推动业务成长与技术创新：（1）稳固与头部车企的研发业务合作，严控项目交付质量与成本，同时聚焦智造业务量产突破，力争斩获更多量产订单，夯实业务增长根基；（2）继续推进全球化业务布局，依托研发、智造、ODM等模式建立业务新增量；（3）聚焦智能网联关键领域，推进研发项目落地与专利申报，同时探索建立数智化汽车研发体系，深化人工智能在研发全流程的应用；（4）推动管理方式精细化升级，通过优化资源配置、强化运营效能，实现经营效率改善；（5）立足业务发展与全球化布局需求，系

	<p>统优化人才结构、强化组织效能，为业务转型升级提供人才保障。谢谢！</p> <p>15.公司股价低迷，有没有什么具体提振措施？</p> <p>答：感谢您对阿爾特的关注。公司一方面将聚焦主营业务，持续深化与国内外客户的技术互信和业务合作，积极推动零部件量产交付工作，大力拓展海外市场业务，着力提升经营质量和效率，力争以持续、稳定的良好业绩增强投资者信心、回报中小股东；另一方面将持续完善公司治理结构，通过业绩说明会、投资者互动平台、走进上市公司活动等渠道和方式建立常态化投资者交流互动机制，切实维护全体投资者合法权益，不断增进市场对公司价值的认同。</p> <p>谢谢！</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	2026年05月18日