

苏州汇川联合动力系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、中信证券、博时基金、新华基金、富国基金、嘉实基金、易方达基金、泓德基金、诺安基金、华商基金、交银施罗德基金、睿远基金、惠理投资、山证(上海)资管、太平洋资管、建信养老金管理共 20 人
时间	2026 年 7 月 1 日（星期三）13：30-16：30
地点	江苏省苏州市吴中区东太湖路 398 号汇川新能源汽车技术（苏州）有限公司、江苏省苏州市吴中区友翔路 99 号苏州湾中心广场办公楼 A 座
上市公司接待人员姓名	董事长：李俊田先生 董事会秘书：吴妮妮女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司 2026 年一季度利润同比下滑的原因，预计何时迎来盈利拐点？ 答：2026 年一季度，公司销售额尚可，但利润端面临较大压力，整体业绩低于预期。主要原因包括：一是产品结构变化。电控、电机产品销售占比下降，总成类产品占比上升，而总成产品的毛利率相对较低；二是客户结构变化。向毛利率低的客户销售占比提升；三是大宗原材料价格持续上涨。成本传递存在周期和过程，尚未完全传导至下游。 当前，公司正积极与客户协商价格联动机制，并持续开展内部效率提升工作。盈利拐点的到来，取决于上游原材料价格、与客户的价格联调及公司自身运营改善的效果。

2、基于目前经营压力，公司采取了哪些战略调整措施？

答：公司主要从两方面推进战略调整：一是更加聚焦，从过去“抓机会”转向更加注重机会质量、客户质量与项目质量；二是继续提升内部效率，推动精细化运营。

3、智能底盘业务当前占比如何？

答：智能底盘业务是公司重点投入方向之一。目前智能底盘业务在公司整体收入中占比较小。

4、公司智能底盘业务产品方向有哪些？未来目标是什么？

答：智能底盘业务是公司新的战略业务之一。公司首款800V 主动悬架液压泵已于今年5月成功实现量产交付。主动悬架方面，公司已同时布局液压和机械方案。后续公司将逐步向后轮转向、制动系统等领域拓展，预计该业务将取得较快发展。

5、公司商用车业务市场拓展如何，以及占公司的业务比重怎样？

答：在新能源商用车领域，公司持续深耕轻卡、微面、重卡、客车等市场，坚定执行头部客户合作战略，销售收入取得较快增长。在国内市场，公司持续保持市场份额领先；在国外市场，已获得海外商用车项目定点。目前商用车业务占比约20%。

6、海外市场拓展情况及工厂建设进度如何？

答：公司已获取多个海外客户及全球平台项目，将在未来1-2年陆续交付。预计海外业务增速较快，目前泰国工厂已实现批量交付，匈牙利工厂已具备量产能力，正持续推进“研发+制造+销售”全球网络建设。

7、预计在哪些方面提升管理效率？

答：①优化流程与决策机制：建立更高效的决策响应机制，减少非必要环节；②质量管控：加强零缺陷管理变革，覆盖研

	发、生产、供应链全环节，降本提效，减少浪费，推动全员品质意识升级。③强化平台化设计：减少非标件比例，提高零部件通用化率，降低设计变更、换型带来的返工与适配成本。 8、大宗商品涨价的传导力度如何？ 答：铜、铝、钢、镨钕金属、功率半导体等核心原材料涨价对公司的成本带来较大压力。一方面，公司目前通过供应链联动、库存管理、工艺创新、金融工具对冲等方式应对原材料价格上涨，另一方面，积极与客户协商价格联动机制，以缓解成本压力，目前取得了一定的效果。 9、如何看待与主机厂合作模式的变化，以及主机厂自制？ 答：当前，电动化与智能化正推动主机厂与零部件企业的合作模式发生变化，主机厂参与程度加深。但主机厂高度自制的模式并不普遍。即使个别品类由主机厂自制，零部件企业仍可在总成部件，甚至电机部件等领域提供价值。零部件企业与主机厂的竞争与合作将长期并存。 10、如何看待轴向磁通电机的发展趋势？ 答：轴向磁通电机目前仍处于产业化探索阶段。公司已完成轴向磁通电机方案的设计开发与打样验证，但尚未进入量产及装车阶段。 11、公司与控股股东汇川技术的业务如何划分的？是否考虑拓展别的业务领域？ 答：公司会基于独立性要求，与控股股东的业务领域予以区分。目前公司仍聚焦新能源汽车相关业务，未来将根据公司的技术储备、行业规模、行业发展态势与竞争格局考虑拓展新的业务领域。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 7 月 1 日