

证券简称：威迈斯

证券代码：688612

深圳威迈斯新能源（集团）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 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"/> 一对多交流 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员名称	开源证券、华泰证券、天风证券、浙商证券、国泰海通证券、中信证券、中信建投、西部证券、东吴证券、海富通基金、银河基金、兴全基金、汇添富基金、建信养老、鹏华基金、新华基金、睿远基金、招商基金、聚鸣投资等62位机构及个人投资者
时间	2025年8月26日—8月29日
地点	价值在线（www.ir-online.cn）、公司会议室及线上会议
公司接待人员姓名	独立董事：蒋培登 董事会秘书兼财务总监：李荣华 证券事务代表：张晓旭
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：</p> <p>公司已于2025年8月26日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露《2025年半年度报告》。交流会上，公司管理层对报告期内整体业绩进行解读，并介绍公司经营业绩情况、战略规划等。</p> <p>第二部分：问答环节</p> <p>Q1：请问公司2025年上半年度车载电源和电驱系统产品的销量如何，目前的主要客户是否有变化？以及公司800V集成产品实现的收入情况如何？主要是销售给哪些客户？</p> <p>答：受益于新能源汽车行业整体规模扩张，2025年上半年</p>

公司车载电源产品实现销售额约25.8亿元，电驱系统产品实现收入约3.2亿元。

2025年上半年主营业务收入中排名靠前的客户包括Stellantis集团、理想汽车、长安汽车、吉利汽车、零跑汽车、上汽集团、奇瑞汽车、小鹏汽车等（排名不分先后）。

2025年上半年，公司车载电源集成产品销量约120万台，800V产品的销售收入占集成产品的收入比例有一定的提升，但是其占公司收入比重仍然处于相对较低的水平。考虑到使用公司800V产品的相关终端车型陆续量产后，800V产品的销售收入预计仍存在增长空间。目前公司800V产品主要的客户包括蔚来汽车、小鹏汽车、零跑汽车、理想汽车、岚图汽车等，此外公司部分境外客户也采用了800V产品。

Q2：请问公司新一代车载电源集成产品在2025年上半年的收入情况怎么样？公司在新产品迭代方面如何规划？

答：公司新一代车载电源集成产品逐渐投放后，目前市场接受度较好。2025年上半年公司新一代车载电源集成产品已实现量产发货，实现销售收入占车载电源集成产品的比例已超过20%。公司在新产品迭代方面仍然秉持着“生产一代、研发一代、预研一代”的整体策略。目前公司车载电源产品的迭代重点聚焦在6.6KW、11KW等主流产品功率平台的更新，围绕结构工艺和硬件算法等方面积极发力，并希望在EMC屏蔽、电路设计优化、模块设计及软件智能化等层面形成特色优势。在新产品研发过程中公司也会综合考虑结合整机组装全自动化，进一步增强相关产品的生产能力。

Q3：目前公司在主要客户中的份额情况如何？请问2025年

上半年影响公司车载电源在国内市场的份额变化的主要原因是什么？

答：根据NE Times数据，2025年上半年，公司在中国乘用车车载充电机市场的市场份额为17.2%，排名第二；在第三方供货市场，2025年上半年公司出货量占市场份额约为25.6%，自2020年以来持续保持排名第一。

公司目前在主要客户中的份额基本保持稳定，2025年上半年公司在积极调整产品出货结构的同时加速推进全球化战略，将更多资源投向新能源汽车快速增长的境外市场，所以公司在境内市场的份额会体现出一些略微的变化，这属于全球化战略过程中的正常波动。

整体上来看，公司2025年上半年的产品销量还是呈现上升趋势，并且也拿到了境内市场与境外市场的新客户/新车型的定点项目。公司会继续在稳住境内市场份额的基础上，在境外市场加速本地化运营，抓住全球新能源转型的机遇扩大市场份额。

Q4：请问公司在车载电源外是否在规划一些第二、第三增长曲线？

答：公司目前主要的战略方向仍是聚焦于新能源汽车领域，汽车领域作为当前国家发展的国之支柱，产业链条较长，具备广阔的产业空间，新能源汽车行业整体仍具备增长空间，除了境内的车型迭代外，境外市场相较于境内相对较低的渗透率也给了公司发挥价值的空间，公司将会坚持全球化战略，在稳住境内市场份额基本盘的同时，拓展更多样化的客户群体。

公司持续关注AI电源、机器人、低空经济等新兴领域的市场需求及行业前沿科技动态与技术发展方向，新能源汽车领域

相较于AI服务器电源、机器人等行业，对于组成产品的高要求、严规范，更加强调产品的高安全性、可靠性及稳定性，这使得公司的相关产品具备较高的向外兼容的能力。公司将继续保持对新能源汽车领域的深入研究和相关新领域的积极尝试，并基于经营情况、市场情况及行业机会等多方因素综合考虑公司主营业务产品本身具备的向外兼容能力，加强加快前沿探索和前瞻布局，发掘潜在的业务发展机遇，拓宽公司产品在下游领域的应用，围绕公司主营业务进行合理布局。

Q5：请公司介绍2025年上半年的境外销售情况，公司境外收入变动的的原因是？

答：2025上半年公司实现境外销售金额约1.43亿元，主要客户包括Stellantis 集团、雷诺、法拉利、阿斯顿马丁等客户。公司的境外主营业务收入是向注册地位于境外的客户销售所实现的收入金额。目前考虑到国际政治经济环境变化以及对产品运输等相关风险因素，公司与部分境外客户进行境内结算，所以境外收入情况会因统计口径的变化而变化。

Q6：请介绍一下公司目前的研发投入情况？关于未来费用率方面是否有展望？

答：在研发方面，公司持续对新产品、新技术进行研发投入，2025年上半年公司研发投入合计约2亿元，同比增长13.11%，研发费用率为6.83%，同比增长0.38个百分点。在电驱多合一的研发层面，公司使用超募资金1亿元新建“新能源汽车核心零部件研发中心建设项目”，进行下一代深度集成多合一电驱动总成等项目的开发，以满足市场对深度集成化、高效能及轻量化产品的迫切需求。

	<p>在其他费用率方面，公司在费用端的投入是与销售情况相匹配的，并且公司的产品开发是通过功率平台进行扩展，公司会持续保持费用率稳定并逐步下降，整体维持相对稳健、高效、健康的运营模式。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025年9月1日