

发言人 2:

好，线上各位投资者、分析师和关注均胜电子的朋友们，大家早上好。感谢各位抽出时间参加均胜电子二零二六年中期业绩交流会。今天会议的参会领导有均胜电子副总裁华慕文，均胜电子董事会秘书俞朝辉，均联执行 CT0 朱奎和均胜灵犀智能总经理雷雄。那本次会议将分为两部分，首先让我们请俞总为大家更新二零二六年上半年的经营情况及新业务进展，随后我们将进入问答交流环节，就各位关心的问题进行沟通，首先有请俞总。好，谢谢。各位投资者、分析师朋友大家上午好。

那么接下来就由我来向大家先简单汇报一下公司这个二零二六年上半年的一个整体经营情况。我们首先还是也来回顾一下就整个二零二六年上半年全球汽车市场的一个大致情况。那么我们总体看下来，整个汽车全球需求还是承压的，尤其是像中国，如果说不包含出口的话，整体其实。整个汽车的一个这个销量当然还是受到了比较大的一个影响，像北美地区也是一样的，也有一定程度的一个下滑。但是欧洲相对来说会好一点，包括欧洲那边这个对于新能源汽车政策的一些新的一些发布，那么总体欧洲汽车的一个销量是相比于其他的像中国还有北美地区是有所上升。

那么从除了这个整整体汽车以外，从结构上看，全球的这个新能源汽车还是保持了一个非常良好的良好的一个发展态势。上半年整个新能源汽车全球差不多有九百六十万辆，去年同期我记得差不多是九百一十万辆左右吧，同比还是增长了百分之五点五左右，特别是在欧洲那块区域，整体新能源汽车销量实现了比较快的一个发展。那么除了这个整体以外，从结从这个整个对于行业影响比较大的，我们看到还是一个这个部分的一个原材料，像芯片，还有其他的一些这个 PCB 等等，涉及到电子产品的一些电子元器件的一个产品，其实上半年还是有一些价格的一个上涨。

另外，还涉及到跟政治经济相关的一些这个世界的一些影响吧，有一些能源成本的一个价格其实也有所上涨，其实对于行业来讲，整个产业的一个运行的一个成本其实还是有所上涨的。这也对于这个汽车行业，包括上游的这个零部件企业其实整个的一个全球化的一个运营和管理产生了不少的一个挑战。那么在这样一个背景下，特别特别是这个中国和北美两地市场销量下行的这个大的一个环境下，公司应该还是保，公司在这个整个二零二六年上半年还是保持了非常不错的一个经营的一个韧性。

虽然整体营业收入相比于去年略微有点下降，但是整个从这个利润端，包括毛利率端，包括我们经营层面的各项对于资金的一个管理上，其实还是取得了非常不错的一个效果。整体归母净利润实现了差不多七点四亿，跟去年同期相比还是增长了百分之四点点。那么经营性现金流也是实现了十九点三亿元，同跟去年同期相比还是保持了一个正向的一个增长，保持在非常高位的一个水平。那从主营业务收入情况来看，我们这个今年上半年主营业务收入差不多两百八十亿，这两百八十亿里面从结构上看，安全差不多有接近一百八十亿，汽车电子，其另外就是我们这个二零 24 年年底并购的湘江股份差不多是有二十二亿三亿元。

从收入的分区域的一个情况来看，国外差不多是有两百一十四亿元，整个收入的一个占比大约在百分之七十六，国内是六十六亿元，整个收入占比在百分之二十四左右。应该来说公司整体的一个收入结构还是以国外地区的这个收入结构为主，那么国内最近也是得益于我们之前这个在客户订客户订单和拓展方向上的一个调整，也有一些变化。那么从毛利率的一个情况来看，就是这个我们虽然说营业收入稍微受受到外部的一个影响，稍微有点下滑，但其实

整体这个公司的一个毛利率还是保持了一个相对平稳。

上半年实现整体毛利率约百分之十七点八，跟去年同期相比略微有点下滑，但整体还是保持相对平衡。但是最主要的一个原因还是公司最近这几年一直围绕着这个全球这个降本增效采取了各类这个措施，包括对原材料的一个成本，包括这个生产的一个产能向从低成本地区向低成本地区迁移，包括还有一些这个采购上的一些策略上的一些优化和调整等等，这些措施应该说最近这几年陆续的都在逐步的一个见效。这也是这个公司能够应对这个营业收入下降的一个情况下，我们整体毛利率能够保持一个相对。

一个平稳。那么从分地区的这个情况来看，其实会更明显，就是因为国内现在目前整个这个汽车市场相对来说都还是竞争比较激烈的，那么对于整体业务端的一个这个利润还是有一定的这个影响。但国外因为我们前期采取的这个一系列的一个措施，其实能够看到公司整体的一个毛利率其实一直是在持续向好的一个状态，而且因为国外公司占比比较高，这部分对于我公司整体的一个毛利以及利润的一个影响相对来说也会更正面。那么从整体的像毛利率还有净利润这个趋势上来看，我们这个回顾过去这个五个半年度吧，五个半年度从二零二二年的半年度到二零二零年的一个半年度，这个可以非常清晰的就看到公司应该来说针对于之前并购重组以后，我们针对于全球范围内采取的一系列整合优化，还有包括成本端的一些运营的一些措施取得的一些成绩，都体现在我们这个毛利率和净利率的一个水平上。

从最二零二二年的百分之八点八，海外地区毛利率百分之八十八，今年上半年已经提升到了百分之十八点二，净利润也是之前二零二二年的时候是亏损，那么基本上就是每半年度都是保持一个持续的一个增长，今年是这个实现了差不多七点四亿元的一个净利润的一个这个水平。那么在费用上，就是公司其实围绕着除了说在成本端在进行管控，在费用端我们也是有结构性的在进行一个管控，针对销售管理，研发还有财务费用其实都取得了一定的一个效果，跟去年同期相比，基本上整体的一个费用趋势上还是这个同比下降的这么一个趋势，如果说把销售管理还有包括资本化的这个研发投入，还有包括所得税费用一下加起来的话，跟去年上半年同比相比，我们也是差不多这个下降了将近五亿元左右的这么一个水平吧，应该说我们采取的一些内部的一些费用管控手段，也是陆续的在取得一些成效，尤其是像这个前两年我们针对欧洲区域那边在对组织结构和这个人员方面进行优化，那么这部分优化了以后，其实陆续的会体现在后续的一些费用端上，也会有一些这个体现。

经营经营经营性现金流经营现金流方面，我们可以看得到公司整个的一个经营性现金流还是持续的在进行对于资金的一个管控，那么保持了一个较高的经营性现金活动净流入的一个水平。上半年是十九点三。投资活动的变化主要还是公司也是为了加强资金的一个提高资金的一个使用效率，加强现金管理，那么会在短期内购买安全性高和流动性强的一个理财产品。投资活动主要还是公司上半年针对汽车安全事业部在这个资本结构方面有一些调整吧，就是包括引入战略投资者，同时也是在收购部分少数股东的一个股权。

另外，公司上半年也是做了很多，对于公司这个债务结构优化方面的一个工作，来降低整个公司债务利率方面的一个水平。从这个资产负债的这个角度来讲，今年跟去年这个相比，变化比较大的一个是这个长期股权投资，第二个就是这个一年内到期的非流动负债和长期借款。那么长期股权投资主要还是公司针对于这个光模块这个领域对新飞光追加这个投资这个影响所致。那么对于这个一年内到期的非流动负债和长期借款这部分主要还是。公司一个是一年内到期的流动负债，因为二零二五年年底的时候到期了，我们在二零二六年一月进行了一

个这个长期借款的一个置换。

另外一块就是也是为了优化我们整个债务借款结构，我们针对这个债务降低整体的一个贷款利率吧，我们对借款进行了一个结构上的一个调整。虽然说大家可以看到我整体的一个负债率其实还是有所上升，但从费用的一个角度来讲，我今年这个整体的一个利息费用相比于去年其实都还是下降的，所以应该来说这部分也是取得了一些这个成效。那么对于这部分我们还是会持续去对这块工作进行这个进行一个优化，后续后续应该来说还会有更好的这个表现。

那么在具体的这个业务进展方面，首先我们先来看这个新业务订单，今年上半年公司取得的这个新定点的一个项目，项目全生命周期订单金额预计是接近四百五十亿元，应该来说也还是保持在一个相对高位的一个水平吧，继续继续这个保持强势的一个订单的一个取得。那么结构上，像国内这边我们头部的一些自主品牌，造车新势力，这个也是成为我们订单增长的一个核心的一个驱动力，包括一些这些头部客户的一些出海的一个订单，也是给我们带来了一些正面的一个影响。

那么对于智能驾驶这块业务也是一样，我们也是陆陆续续的在获取一些自主品牌和合资品牌相关的一些项目的一个定点。那么另一块，对我们来讲，可能最近这几年对于我们来讲也是一个业务的一个重点，就是我们也在积极的拓展和把握和拓展就是海外整个汽车的一个智能化的一个增配，以及中国出中国车企出海的这么一个非常好的一个市场的一个机遇。因为在这个比如说在把握这个主机厂，中国车企主机厂，出海这方面，其实我们跟一些国内的一个自主品牌，还有新势力在出口的一个相关车型上，整个的一个收入比例已经在不断的一个提高了。

涉及的这个产品也包括支架、座舱、区域控制器、汽车安全这些业务。然后智能化海外主机厂智能化升级这一块，我们也跟这个多个欧系、日韩系的这个主机厂有一些量产项目和 POC 的这个合作的一个项目，目前也是产品覆盖欧洲和亚洲的一些这个海外的一个市场。产品也覆盖支架、座舱，还有包括自动驾驶、数据记录等等这些产品。那么对于中国车企实现本地化的这块业务，我们这个海外的一些部分工厂也已经获得了国内的一些车企在海外建本地化这个业务的一个订单，而且也在持续的量产中。

相信随着中国车企出持续的这个出。去海外建本地化业务，那么我们这部分应该还是会带来更多的一个这个发展的一个机遇。那么另外一块，在汽车这个领域，我们还是对这个核心技术方面保持一个持续的一个升级。比如说在这个智驾方面，我们也是在不断持续迭代我们整个的一个智驾水平。那么前期取得的一些定点项目也是进入了规模化量产的一个阶段。智能网联这一块，我们也在积极布局下一代的这个车载光通信，同时也跟这个就是海外的这个客户在联合开发高阶的智能网络，其实是 AI 网络，还有包括低低轨的这个移动通信，低轨移动通信的一个网联产品。

这个也是为了应对未来智能汽车里里面这种对于数据的这个高宽带的一些要求，我们在开发的一些新的一些产品。那么智能座舱方面，主要还是聚焦大屏化，还有多模态以及跟这个大模型 AI 这方面的一个应用的一个相结合，在开发在新的一些系列芯片平台上，在开发新一代的一个产品。能源管理方面面向汽车的这个高压。平台还有超快充的一个这个需求，我们加快产品的一个这个迭代开发。那么汽车安全方面也是，包括这个针对这个自动驾驶辅助高级辅助驾驶对于安全的一个新需求，我们也在开发一系列新的这个更好保护乘客乘员的

这个安全的一系列的一个产品，包括像零重力安全解决方案，还有智能方向盘离手监测等等一系列创新的这个安全解决方案。

那么除了这块这个汽车领域的一个业务以外，就是最近这两年其实公司一直在讲的一个点，就是我们在原有的这个汽车业务领域，要对于这个公司的一个业务做一个战略的一个延伸，源于汽车，向新突破。那么从二零二五年开始，其实我们开始向机器人这个方向去布局相关的一个产品，陆陆续续的也是发现了很多公司原有这个产品技术业务的一些新的业务机遇。那么今年上半年其实公司在能源这个业务管理的这个板块上，也是进行了一个战略方面的一个升级，同时在部分的这个业务领域也取得了不少的一个应该说是这个进展。

这个首先向大家汇报一下就是整个能源管理模块，公司因为从二零一一年时就已经开始在。创新研发，这个跟这个车载电源相关的一些这个产品，包括 BMS 还有 PMS 这一些产品，陆陆续续的给国内外头部的这些车厂开始供应配套。目前产品也已经覆盖了像这个 OBC，还有 Boost、DCDC，还有包括无线充电，还有是这个高压的这个 BMS、PDU、BDU 等等相关的一系列的一个产品。最近这几年我们也是看到了像这个 AIDC 领域，还有包括这个包括这个巨神智能机器人在内的新型智能体这个领域，还有包括 eVTOL 这个领域，还有其他的一些高端科技领域，包括也不仅仅只是地球上的，我们讲到了太空上的一些产品可能都会涉及到对于功率电子类产品的一些需求。

所以基于这样的一个公司本身在汽车端领域里面积累的对于这个功率电子方面的技术能力，包括高功率、高电压、大电流，还有包括安全性方面、车规级、测试验证方面等等各方面的这个技术和能力的一个沉淀。像智算中心，新型智能体 eVoto 和其他的高这个高端科技领域进行业务的一个拓展。那么比如说像这个 AIDC 领域，我们已经这个在开发直流交流电源的一个转换的一个单元 PCU PSU，还有就是这个直流直流直流转直流的高压，其实是高功率高压直流转直流的这个电源的一个转换单元 DCDC 这样的一个产品。

还有包括全浸没式的这个液冷的电源机柜，还有冷却分配单元等等，这个我们预计是九月份会推出相关的一个产品推向市场。然后在新型智能体方面，其实我们整个的一个电信模组电池包 BMS 的数据服务其实从去年就已经开始推出了，今年是在大力的这个拓展相关的一个业务。eVoto 我们在这个去年也是取得了相应的一个订单，给国外的这个 eVoto 公司已经在配套供应 BMS DCDC PDU 这样的一个三合一的一个产品，其他的。更高端的一些科技领域，我们其实也取得了这个业务上的一个进展，目前正在积极开发。

下半年，今年下半年的时候，我们也会推出这个相关的一个产品。后面等具体落地，产品出来的时候，我们也在向大家进一步的一个汇报。这部分应该也对公司的这个未来的一个业务的一个增长能够带来非常应该是非常好的一个积极的一个影响。另外就是这个围绕新型智能，包括聚盛智能在内的这个新型智能领域，公司这边也是持续不断的在迭代相关的一个产品，同时给客户也在陆续交付这个各种各样的一个部件。产品方面，比如说我们这个前段时间在 WAI C 上也已经这个发布了我们这个第一代的这个零七零桥手系列的一个解决方案，还有包括智能体大脑的一个解决方案，第三代 AI 头部总成，还有这个高能量密度的这个固液混合电池包，还有包括双向这个无线补能等解决方案，有一部分是这个我们这个首款，首款发布，有一些是在去年的一个基础上我们再进行一个迭代和更新。

当然在这个组织架构和公司内部的这个人员的一个这个管理上，我们也在持续不断的一个进

行一个优化。像这个公司这边今年上半年也是专门成立了像宁波聚盛零七智能科技，还有。包括超平面机器人科技，那这两家公司就是分别聚焦，一个是聚焦灵巧手，一家是聚焦这个大脑，还有包括这个我们跟恩岭成立的这个合资公司，就是专门聚焦在固态和半固态电池这个领域，这，对相关的一个产品进行针对性的一个开发和商业化落地。那么在具体商业化这个进程方面，我们也已经切入到了北美头部的这个客户企业，还有包括国内多家头部的这个公司的一个供应链，包括现在也是持续的为这些客户在交付各类部件吧。

像灵巧手我们是在 W E A C 上刚刚发布，那么也已经获取了这个一定的一个订单，应该来说进展还是非常顺利，我们也是会在这个围绕我们重点关注的这个领域吧，在积极推进相关业务的一个发展。那么汇报环节就到这里结束，下面我们可以进入到问答环节。

发言人 1:

感谢领导的发言，下面即将进入互动环节，邀请广大投资者积极参与互动。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。下面有请电话尾号三八一四的投资者进行提问，请您优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

发言人 5:

郭思，您好，我是国信汽车杨珊。然后，我这边有两个感兴趣问题想请教一下。第一个，就是像今年上半年整个智能驾驶业务公司的这个新增收入和订单，主要的一个驱动力是来自哪部分的客户跟项目的贡献？另外就是在整个，就是中国车企全球化的背景之下，像我们公司的智能驾驶产品的一个海外市场的拓展是否能够看到很明显的一个进展？那未来在哪些区域的一个进展潜潜力比较大一点？谢谢。

发言人 3:

Kyle，你在线上吗？麻烦 Kyle 来回答一下这个问题，朱总。好的，那个均胜电子朱奎，就是，首先反，就是关于均胜，我公司上半年智驾订单的增长其实主要来源于自主品牌智能化配置的提升以及中国车企全球化带来新的业务机会。当然了，其实可以简单汇报一下，就是公司在上半年在国内外多个市场 L 二、L 二加以及 L L 二加加智能驾驶项目已经顺利投产了。在此基础上，我们还获得了一家合资品牌和以及一家国内自主品牌的智驾项目订单。特别是在国内市场方面，我们和某文踏战略合作的 L 二加加辅助驾驶系统已经在上汽多款多款车型实现去量产。

并且大家可能也看了最近的配置，就是说集成了世界模型、激光雷达，支持高速以及城区的 0 A，全场景的自动泊车，直接把高级智驾从。从三十万元下探至十到十五万元主流主流的市场区间，真正实现了科技普惠。特别是基于该平台，我们还有多款国内和海外车型正在开发，也预计在二零二七年上市。在海外市场方面，我们和越南 Vinfast 合作的首款 L 二车型已经开始供货，当然这个市场主要是面向于东南亚多国，而且基于该系统，也将延续至多款全球车型，而且它在也在尝试往欧洲走，当然双方也还在持续深化合作，我们的 L2+车型，也预计在明年在东南亚市场实现是量产。

当然就是在此基础上，目前正在重点完成，刚才也提到了韩系头部车企的高端新能源车型

的辅助驾驶系统量产交付。有一个好消息就是说刚刚过去的成都车展已经开启了预售，在此基础上，我们还有多款 L2+以及 L2+加的热门车型也在同步开发。也有望从中国市场走向海外，通过韩系这些客户。然后并且刚才刚才也提到了，就是说我们也获得了一个国内的自主品牌智驾项目，也在顺利开发中，首款车型也在明年上半年将会是量产。当然随着这些不断的获取订单以及量产交付，就是我们前期的这些所有的这种支架投入也逐步的进入了放量期，这将更有效的摊薄我们的支架平台研发投入以及产品成本，强化整个公司在智驾赛道的核心竞争力，从而推动我们从刚才提到的订单到量产交付的不断的一个正正向循环。

当然大家也可以看到我们的这个合作范围，也正在从中国车企走向全球车企，从单一车型定点走向平台车型定点，加速扩展。当然以上就是这个关于上半年那个智驾订单以及收入方面的一个简单汇报。刚才您还提到了一个出海，当然了就是对比国内的竞争对手，我们可以说。说我们的特点是均胜一直在海外，我们对比国内的支架厂商，我们更加熟悉海外的生态、标准和客户。当然从公司本身也正在不断的加大海外市场的资源投入。并且随着刚才提到的一个中国车企，还有一个支架科技公司在全球市场的扩张，以及海外市场也有智能化升级的需求，我们也取得了很显著的进展，刚才也提到了一些区域像东南亚，从我们的视角来看，我们正在重点布局东南亚、欧洲以及其他新兴市场，东南亚将成为我们的短期放量的高地。

因为首先这是依托中国支架方案的规模化和成本优势，我们的产品在东南亚市场具有很好的竞争力。其次就是东盟的 H N C A P，也就是他们的那个高级评估体系，也是由中汽研主导构建的，所以中国的支架 T I One 在该地区对接无论是地区法规还是标准都有天然的优势，在此基础上，我们正在重点布局欧洲，这也是我们认为的中长期的核心增量。首先欧洲市场是全球智驾法规最严格的市场，目前已经确立了 L 二及 L 加系统必须通过 G S R 法规，强制标配基础 A D S 能，L 加则必须通过 D C A S。

法规实施，你如果你标配了，就一定要强制，并且横向支撑，数据，网络 AI 三层法法规叠加，当然很难进，正常的欧系车厂的资质审核要十八到三十六个月，但是好处就是合作稳定，一旦进入合作可达十年以上，所以更有利于均胜借助我们海外布局优势先发构筑护城河，特别是借助中国自驾方案出海的趋势。当然了还有最后一块就是新兴市场，我们也认为具有广阔的增长空间，比如说印度市场，它正在开始 A EPS 强制法规，我们的很多产品也可以顺势进去。

当然了总的来说我们会随着中国品牌出口量的持续增长，依托整个均胜全球化的布局以及本地化的运营能力，积极把握新兴市场的机遇，不断挑战拓宽我们在海外市场的业务边界。以上。

发言人 5:

明白。感谢领导的解答很清楚。然后我还有一个小问题想请教一下，就是像今年年中工信部今年也是发布了像智能网联汽车组合辅助驾驶系统安全要求，还有一个是智能网联汽车自动驾驶系统安全要求的一个强制性国标，那我不知道这个对整个就是说 L 二到 L 四级的自动驾驶的安全做出的这个规定，那对整个智能汽车行业会有一个什么样的影响？那我们公司这边是否也做好了相关的这个准备？那对我们公司会有一些支架业务的一个赋能，怎么去掌握比较合适？

谢谢。

发言人 3:

这点肯定了，就是首先针对自动驾驶安全，其实并不止于强制性的国标。可能就是这两天，他也报道了，我记得昨天报道的，智能驾自动驾驶安全也将被写入道路交通安全法。当然，如果我们回首过去几年，智驾行业更多体现在一个功能快速迭代以及市场渗透率不断提升，随着我们的道路上自动驾驶车辆不断的增多，安全事故它也在增加。所以说我们认为随着强制性国标的逐步落地，整个行业将更加重视安全底线、责任边界以及全生命周期的安全管理，也将逐步推动整个智驾行业从。

功能竞争进一步走向安全合规和体系系统化交付的综合竞争，更有利于行业的长期健康发展。当然，如果回到刚才也提到了中国市场和海外市场，如果划分到这两个市场来看，这两项国标就像刚才您提到的，进一步明确了 L 二至 L 四级自动驾驶产品的安全边界和准入要求，这将带动我们的主机厂和零部件供应商，无论是在将来的研发体系、测试流程验证以及数据管理和供应商管理等等都要持续升级。当然还提到了海外市场，如果我们细化看一下这两项国标，它是与国际的标准协同的，并且兼顾了中国特色，比如说 L 二的国标与欧洲的 D Cas，也就是刚才提到的联合国 R 幺七幺，核心技术内容是一致的，L 三和 L 四的国标与联合国的 U N G T R 核心内容它也是一致的，并且这并在。

上针对中国市场进行了优化，然后对整个出海业务会形成智驾智能驾驶方案核心能力可以复用，并且但是需要针对不同市场重新做产品认证的赋能与约约约束并存的一个格局。当然再回到均胜电子来说，我们也认为我们将面临挑战和机遇并存的局面。首先第一点就是这意味着需要有更高的智能驾驶产品要求以及更多的投入。另一方面是我们也看到就是我们的客户在选择供应商的时候，也将更加重视供应商的合规开发、安全体系和产品落地等方面综合能力，并不只是看单方面。

整个智驾行业的门槛在不断的提高，我们认为在未来可能整个行业都会往头部去集中。当然这也是均胜电子我们认为在过往的可能主被动安全产品开发所积累的很多核心 know how。我们的功能安全体系其实已经长期按照国际标准在建设。产品布局 and 这些新的技术趋势，AI 驱动，以及这种标准高度高度契合，并且已经建立了全球研发和验证体系，也将构成整个公司的系统性竞争优势。同时，刚才也提到了，就是在未来中国和海外的市场的制驾方案将形成核心能力协同，我们将通过共平台的开发策略，将更加有效的就是强化公司在全球智驾智能驾驶赛道的核心竞争力。

刚才可能提到在国内，现在这些进一步借助法法规和平台的协同，再加强在全球的一个竞争力。所以说如果总结它的来来说的话，可能是说针对新国标，均胜电子已经完成了提前布局，无论从标准的参与，体系建设和产品合规都已经完全做好准备。公司将继续围绕智能驾驶域控制器、中央计算单元、驾驶员监测和数据记录等方面持续投入，帮助客。户实现更加安全可靠智能驾驶解决方案，也帮助我们在中国和全球市场获得更多的份额。以上。

发言人 5:

明白。感谢领导的解答很清楚，我就这两个问题，谢谢。

发言人 1:

下面有请电话尾号零一零四的投资者进行提问，请您优先提供您的姓名和机构名，请发言，

谢谢。

发言人 6:

好的。于总、崔总，这个公司的管理层好，我是中泰汽车分析师刘新畅。然后我这边也有几个问题想跟管理层请教一下，就是可能主业这边先问一个小问题，因为整个上半年尤其是国内市场这边的需求确实也是下滑的比较高的，那么对于今年下半年来讲，公司之前的这个收入的一个预算和目标，我不知道现在有没有一些这个调整，这是第一个小问题。

发言人 2:

感谢您的这个问题，就是关于因为我们从目前这个市场的一个判断上来看，包括我们自己基于我们客户方面的一个需求，包括在手订单这样的一个趋势和方向判断上来看，目前看起来总体上下半年应该是要比上半年要这个趋势上是要好的，所以我们对于这一块其实还是有公司这边还是有比较好的一个信心，就是整体下半年要比上半年，尤其是这个海外地区，就是因为我们这个收入结构里面差不多百分之七十五七十六都是海外的这部分业务，看到的海外地区的这部分的一个向好的一个趋势，尤其是欧洲地区这边应该来说还是能够带来给我们下半年整体这个经营上面相比于像上半年比较好的一个表现，所以我们还是比较期待下半年整体的一个这个整体经营方面的一个业绩表现。

谢谢于总。那个然后第二个想请教一下就是机器人这边相关的，因为刚刚您也提到就是我们这个海外客户这边也已经就是开始进入到这个比较好的这样的一个阶段了，我不知道就是现在就是海外大客户这边的这个项目的进展就是有没有一些可以去量化的一些东西可以跟我们再分享一下，以及我们现在在海外大客户这边具体就是现在这个阶段深度配套的这个产品大概包括哪些，有没有一些这个新的拓展也可以跟我们这个分享一下，这第二个问题。

发言人 4:

呀，我是均胜电子鲍某，我来给大家回答一下关于这个海外大客户的这个合作的一个进展，以及我们在这个人形机器人上面的一些动态。实际上，跟这个北美的这个大客户之间的这个沟通，我们一直是在进行当中。从这个第二代到现在合作的这个第三代，从这个三 D 打印到这个硅胶模具的胶样，包括现在这个软膜胶样以及这个未量产这个就是钢模的这个准备，实际上我们都在全程的参与。全程的参与，现在，这个第三代，应该是属于这个产品的验证以及迭代的这个阶段了，应该说基本上已经很接近于这个成型了，就是客户，对于整个一个量产化，就是产业化的节奏，还是保持一个比较积极的一个态度。

当然，这个方案，还是有一些微调，所以说我们现在目前，还是以这个软模供货为主可以进行这个手工的这个调整的这个概括。实际上我们每天都在跟客户进行沟通了，这个包括这个例会、邮例会、邮件等等的，包括我们在现场也有驻场。我们反正这个都跟客户做好了沟通，就随时准备好这个，等他们方案锁定好，我们就启动这个量产的这个模具。我们还是这个聚焦我们自己自身的一个优势吧，还是。我们的优势主要还是在这个机甲外壳上面 这个包括我们的这个，我们一直聚焦的这个头部上面 我们现在目前也是规划了在这个墨西哥以及这个美国两地的这个产能，我们会这个按照客户的这个要求这个有节奏的推进这个量产的一个节奏，我们。

目标也是在年底实现，每周大概两千到四千套的一个需求的这个 产能规划，大致就这些情况

发言人 6:

谢谢领导。我再追问一个小问题，领导，就是我们您刚也提到我们可能现在在这个软模交样的这个阶段，我不知道就是从软模到下一步开硬模，就是怎么样去展望这个节奏和这个时间点，哦。

发言人 4:

软膜，它这个开软膜的主要目的，还是因为它最终的这个方案，还是有一些微调的，就是说这个，就看这个客户什么时候能够把最终的这个方案能够锁定吧。我们，反正现在看下来，预计大概会在今年的第四季度吧。第四季度，明白，谢谢领导。

发言人 6:

然后我这边还有最后一个问题，就是，因为这个七月份在这个 W A I C 上我们也发了一些新的产品，包括像灵巧手这些，我不知道就现在这些新的产品上跟这个客户这边的这种订单获取现在是怎么样的，然后也想听听领导们跟我们分享一下。

发言人 3:

雷博士你在线上吧？请雷博士回答一下这个问题，谢谢。

发言人 7:

感谢提问。那个，对，那，你也看到我们在这个 W I C 上发布了蛮多新的产品。刚才余总也提到有一些是我们首发的，尤其像灵巧手这款，应该是我们就是。首次发布的一款新品，那它的整个的这个特点也是在行业里面也是相当于比较新的一些创新的点。再比如说我们用的是第四类混合驱动这种方案，也是整个全球上面是首款的那，它有它自己的一些特色。也正是因为此，所以，我们这个产品它有一些自己的一些优势。一方面说从技术的维度。相比于传统的一些，比如说我们的这个控制的精度，我们的这个整个的这个自由度，包括整个的力的传导等等这些方面是有些优势。

那同时，本身这个产品它也是立足于我们说从场景驱动到我们的产品定义。怎么讲？就是我们立足于我们自己君盛在这么多年的这个工业自动化领域的这个积累，我们有这样的一个场景它的这个需求来去定义这个产品来发布的我们这款灵霄神。所以，它更多的是面向是真正的是商业落地的，也是基于刚才说的技术优势以及我们从产品，从这个场景的角度去设计它的产设设计这个产品。所以，在这个 W I C 发布之后，其实我们也拿到了蛮多这种意向订单，这是客户相当于对我们这个产品的一个认可。

那后续，我们也会积极的去跟进客户，那同时去把这些订单真正的去落到实地，实现这个商业闭环。那第二个方面，我们也会在积极的去拓展一些行业头部的一些客户，那从他们的角度，包括利用好我。我们在汽车领域的这些客户的资源，把这些头部的这些客户的需求锁定，然后把我们的产品进一步打磨好，希望在一个时间内把我们这个零销主这个产品也导进去，实现从这个我们的这个产品的竞争力以及到整个的量上，随着这个行业的发展，逐步的往上升。

发言人 6:

明白，谢谢李博。那现在就是，这个相关的新产品有一些这个客户的进展可以跟我们分享一

下吗？哦，就是像国内的一些这种头部的整机厂这些哦。

发言人 7:

目前因为现在就是我们是刚发布，所以整个还是在一个意向接触阶段。我当然我们也在在快速的去去满足客户的一些需求。那同步的我们也会继续的去去迭代我们的产品，所以这双向一起走，我们内部还会继续去迭代打磨我们的产品，也会推出一些新的新品。要知道灵巧手这个东西，它本身的这个不同场景的这，对这个产品的需求是不一样的。那另一方面的话，客户这端我刚才也提到，一个是我们会把现在已经有的那个意向订单把它转化为实际的，那至于具体的现在还不太好去去去披露。

那另一方面我们会积极去推动跟这个标杆性客户的这种互动。

发言人 6:

明白，好的，谢谢雷博，非常清楚。那我的这个提问就到此结束。也预祝公司后面这个新业务这块就是整个取得非常好的一个发展，谢谢。

发言人 1:

下面有请电话尾号四七五七的投资者进行提问，请优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

发言人 8:

公司领导，那个我是那个东吴证券的计算机分析师戴晨，我这边两个小问题，我第一个问题的话就是公司近期其实包括刚才的这个业绩会也强调了在这个在能源管理业务这边方向的一些这个布局，就想了解一下公司相比这个传统的这个电源业务，我们切入到这个领域的一些这个核心优势您公司认为是什么？然后另外的话就是公司这边是怎么看待我们把这个能源管理这个业务定义成机器人之后的一个新的一个增长曲线。

发言人 4:

清华总回答一下这个问题。好，谢谢您的这个问题。就我们公司进入这个能源管理领域，并不是一个偶然。实际上，我们相对于传统的这个电源企业，我们实际上拥有了在汽车行业多年的这个电源管理的经验。我们形成了这个 DMS、OPC 是吧？DCDC 包括 PDU 等产品开发到量产的这个能力在核心电路的拓扑，涉及功能安全、信息安全，这个液冷散热方面，包括系统集成，有丰富的经验。这些能力能够帮助均胜的这个能源管理业务实现这个有效的这个高效的技术承载。

另外一个，我们拥有这个系统级的解决方案的这个能力。传统的电源企业更多的聚焦单一的模块产品，而我们是具备了从电池。到配电、监控以及能量管理的系统级的开发能力应该说行业里为数不多的可以提供 BMS 产品和 OBCDCDC 产品。产品的电源厂商，可以跟客户，可以给客户提供整体的解决方案第三个，就是我们在汽车行业里积累的这个质量体系的这些优势，包括这个 IATF 幺六九四九、AS 五、功能安全，汽车行业的开发经验。

应该说，这个我们跟这个国际上比较一流的这些车规，就是说整车厂的合作也达到可靠的这个车规级的供应链体系，具备先进的智能制造工厂以及质量管理体系可以将可靠性，这个以及规模化制造的能力复制到这个新兴的行业。当然还有一个重要的价



我们那个整个一个客户资源以及全球化的布局。我们在全球拥有五十多家制造基地，服务了这个我们说汽车行业里面的这个高端的这些。客户，我们具有这么一个跨全球的国际项目的管理经验。我们有能力进入到海外市场以及头部的这个客户的供应链。当然，就是说回答你的第二个问题，就是为什么看好这个能源管理这个赛道我想就是说，无论是这个机器人，对吧？

这个 AI 数据中心、低空经济、商业航天，其实本质上它都是这个离不开电和能量的转换、配电的管理以及能源的优化。这个随着这个 AI 这个基础设施的建设以及电气化程度的提升，能源管理的需求能源管理的需求将持续的增长。我们明显看到了这个在 AI 数据中心、商业航天以及储能等领域出现了明确的市场需求。我们认为这个能源管理有机会成为公司的这个长期的一个增长曲线市场空间也远远大于这个单一的汽车领域，我们可以将有成熟的产品将它这个迁移复用，实现技术和客户的协同。

好，就这些，谢谢。好的，感谢领导

发言人 8:

那就是我那个，我在这个基础上再给您追问一下，就是您刚才也提到，就是我们把比如说我们的一些汽车能源的产品，比如说 B M S D C D C 这些，像一些新兴领域，像机器人、商业航天、数据中心在迁移。就是，这个方便的话，您能不能给我们这个分享一下，目前我们在这些新兴领域上，已经有了哪些这个研发出来的产品，以及那个客户和这个短期的订单的一些情况？就如果这是中目前的一个现状，然后针对这个比如说未来三到五年，我们在这些方向上，我们预计能够给我们的这个收入产生什么样的一个这个体量的一个贡献？

发言人 4:

首先就是说我们在向多个应用场景在进行这个布局，这个刚刚余总在一开始也介绍到了，就机器人方向，实际上我们跟这个恩力构建打造了一个合资公司，我们重点布局这个机器人的电池管理以及这个能源的这个分配。这合资公司实际上今自从今年上半年成立以来，应该说整个业务开展的还是非常的顺利。就说在这个赛道上面，我们觉得就说是有很大的这个业务增长的这个机会。第二个就是在商业航天方向，我们重点布局的是这个卫星电源的这个管理系统。

我们现在也在跟这个国内头部的这个企业进行合作，计划这个我们今年年底以及明年，我们会有我们的产品跟着他们的这个。卫星是吧？这个上天，然后，这个 AI 数据中心这一块，我们重点布局的是供配电的控制以及能源管理的这个产品，这个其中包括了这个我们三项的这个，三百八十八伏到八百伏的一个，就 AC DC 的转换以及八百伏到四十八伏的这个 DC DC 的产品。包括我们整个一个数据中心的这个液冷模块 CPU 对吧？包括我们这个。标准的这个机会，标准的这个明确的这个机会。

我们的这个产品现在也处在这个研制的阶段，我们计划这个九月份会出这个样机。我们现在正在对接头部的这个数据中心以及 AI 服务器的这个产业链的客户的需求。就我们认为这个，就机器人，大家也知道，最近这个人工智能比较火了，我们机器人有望进入这个放量的阶段。A I D C 这个市场需求，增长还是比较快的然后商业航天这块，还是要根据这个我们客户的这个轨道，这个有效的这个时间节点，然后根据他们的这个节点，我们实现这个批量化的生产。

我们也会根据这个市场的机会，动态的配置我们的这么一个资源以上就这些。

发言人 8:

谢谢。好的，感谢领导您的回答，也祝公司取得更好的一个业绩。

发言人 1:

下面有请电话尾号二七九七的投资者进行提问，请优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

发言人 3:

大家好，我是中信汽车的陆天宇。那个首先也是恭喜公司这整个。看到这个非常好的这样一个经营的这个，这边就一个问题，就是我们也看到这个其实在多类的这个产品上面，其实已经锻炼比较好的这样一些产品研发能力，而且全球这。天宇，你这边。天宇，你那边信号好像不太好，你要不稍微再重复一下这个问题，我没有太听清听清楚。不好意思，现在可以吗？现在可以吗？现在可以，现在可以，谢谢。OK，那我这边就请教一下，就是因为整个自主品牌出海这个趋势在延续，那一方面我们整个，无论是研发实力还是研发这个布局，其实都是在全国范围内非常完善的那这个整个产能的布局也是非常清晰的。

那对于整个一方面 local for local 这方面，local for local 这样一些趋势下，我们在整个这个。这个趋势下，我们整体的这样一些优势后续是怎么样进一步去展望？请教一下这个问题。对。

发言人 2:

于总，关于这个出海，这个问题就由我来向您这个回答一下，就是因为确实中国车企的一个出海，现在基本上也已经迈入到了就之前的这个我们一点零叫整车出海的一个时代，迈入到现在整车加包括这个本土化整体的一个出海的一个阶段。当然这个也有国外的一些政策法规的这个因素的一个影响，就比如我们看到的像美墨加的这个协定，它对于本土化方面的一些要求也有这个比例上的一个限定，包括一般都是在百分之七十左右吧，你要有本土化的一个供应链才能享受税收的一个一这个优惠政策。

另外在欧洲也是一样的，就前段时间今年年初的时候，这个提出了一个工业加速法案，要求供应链要本地化，所以中国车企其实要出海，都在大家都在积极的一个布局，去海外去建自己的，特别是这个头部品牌去建自己的一个相关的一个本土。化的一个这个能力。那么对于均胜来讲，其实公司在全球化方面已经从这个二零一一年一二年开始，已经经过了这十多年的一个发展，包括经历了很多的一个重组，包括内部的一个整合，也是最近这几年面对整体的外部环境的一个变化，我们在组织架构、人员和管理模式上也做了很多优化和这个包括产能、原材料采购等等各方面的一系列的成本和费用方面的一个这个整合和管控方面的一个工作，并且也取得了不错的一个成效。

那么我们也是继续围绕着取得成效的这些措施在开展。那么相比于相比于这个其他的这个企业，应该来说我们在全球化方面还是有一定的一个先发优势。同时基于各个地区的这种各方面的，无论是从采购端也好，运营端也好，还是开发端，还有销售端等等，我们基本。上也已经具备了一套这个我们自己模式下的一个成熟的一个这个客户服务的一套这种管理模式，应该来说能够给客户在出海本地化这块能够带来给他们带来一些除了说不光光只是产品的

一个供应和配套方面，还有其他的额外的一些给客户带来本地化运营的一些这个额外的一个服务再给他们。

这个也是我觉得相比于其他的一些这个国内的一些企业，可能我们稍微具备一点优势的一个地方。那么另外一块就是这个相比于国外的这个企业，因为我们本身还是一个中国的一个企业，我们在对于一些管理模式上，还有包括这个一些运营的运营的一些成本控制各方面费用的一些控制上，这个还是基本上按照中国这个企业的一个要求，我们在对各方面对这个经营效率，成本管控在做陆续的一个提升，那这部分。从跟国外的一个企业相比，我们的这个产品的一个竞争力也会陆陆续续的在海外的这个业务上逐步体现出来。

这可以从这个毛利，就最近这几年公司的整个的一个毛利率的一个变化上，大家也可以看得到，这部分陆陆续续的在这个体现出来。哦，大概就是这么一个。

发言人 3:

好呀。非常清楚，谢谢，谢谢，这边没有其他问题了。

发言人 1:

好的，由于时间关系，我们再接入最后一位投资者。下面有请电话尾号六六六四的投资者进行提问，请您优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

发言人 3:

好的。各位领导好，感谢接受我的提问，我是来自花旗的吴凯林 Kyle。我有一个问题是关于期间费用和所得税率的。我看到我们所得税率今年一二季度环比在持续下降，同时上半年的销售费用率也在持续降低。所以想请教一下我们应该怎么看未来所得税率以及三费的下降，对我们盈利贡献的空间，谢谢。

发言人 9:

感谢您的提问。关于您提到的这块所得税费用方面，就是公司一直以来都在整体的持续优化全球的一个税务管理的体系，那也在同时不断结合不同国家地区的一个税收政策的特点，来合理运用各个区域的一个税制的安排，那在整体合规经营的前提下来不断提高这样一个税务的管理效率，所以本期的这个所得税费用明显的有所改善。关于期间费用这一块，其实前面余总也提到了，整体在报告期内，随着公司全球生产运营效率的一个持续改善，公司也是不断的在加强各项费用的管控。

那同时过去几年全球的一个整合以及组织架构的优化，包括全球资源协调以及精细化管理措施的一个落地，其实都是进一步降低了这些运营的开支，从而去推动一个期间费用的同比下降。那整体展望未来来看，公司也还是会继续去坚持这样一个高质量增长的一个方向，在确保收入规模稳定发展的同时，去持续的深化整全球的一个资源整合以及。业务的一个结构优化，从而进一步去提高高附加值的一些产品业务。同时来在进同时也会优化客户结构以及区域布局，那去不断的提高这个全球的一个运营效率跟协同能力。

随着这些相关措施的一个逐步落地，公司也是非常有信心未来的盈利能力还是有进一步提升的空间的，谢谢。

发言人 3:

好的，谢谢领导解答。我没有其他问题了，好的，谢谢，谢谢 Kyle。那今天因为时间的关系，我们的会议就先进行到这儿。后续，大家如果有任何的问题，都欢迎与公司的投资者关系团队进行交流。我们再次感谢各位嘉宾的参会，谢谢大家，今天就到这里，再见。

发言人 1:

感谢大家参加本次会议，会议到此结束，祝大家生活愉快，再见。本次。