

第一节 重要提示

1.本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展计划,投资者应当到上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)仔细阅读年度报告全文。

2.重大风险提示

公司已报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”中详细披露了可能面对的风险,提请投资者注意查阅。

3.本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4.公司全体董事出席董事会会议。

5.中汇会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6.公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

7.董事会对本次利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟实施权益分派预案的总股本以扣除回购专用证券账户中的股份为基数分配利润,向全体股东每10股派发现金红利人民币1.66元(含税),不送红股。截至2024年12月31日,公司总股本115,385,418,000股,扣减回购专用证券账户中股份总数2,560,118,000股,以扣计合计拟派发现金红利人民币1,872,900万元(含税)。2024年度公司不进行资本公积转增股本,不送红股。

如在公告《关于2024年度利润分配预案的公告》披露之日起至实施权益分派股权登记日期间,因可转债转股、回购股份、股权激励授予股份、资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变化的,公司拟维持现金分红总额不变,相应调整每股现金分红金额。公司2024年度利润分配预案尚需提交公司股东大会审议。

8.是否符合治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1.公司简介

1.1公司概况

公司概况			
控股股东	实际控制人	注册资本	变更登记日期
上海爱科赛博电气股份有限公司	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)	600270	不适用

1.2公司存托凭证简况

□适用 √不适用

1.3联系人和联系方式

董事会秘书/财务负责人	
姓名	董国强
办公地址	西安市高新区新型工业园大道12号
电话	029-81590515
传真	029-81590516
电子邮箱	gaoqiang@aceb.com.cn

2.报告期公司主要业务简介

2.1主要业务、主要产品或服务情况

公司主营业务为电子元器件及控制设备的研发、生产与销售,主要产品为精密测试电源、特种电源和电能质量控制设备。电源电子行业“器件+设备+应用系统”的产业链中位居中段。

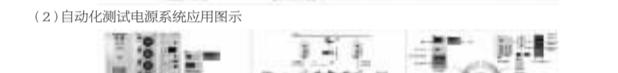
公司深耕电力电子领域,以电力电子变换和控制技术为基础,不断研发新技术,开发新产品,拓展新应用领域,构建了高密度功率变换技术、高精度数字控制技术和产品支撑技术三技术平台,打造了具有竞争力的软硬件产品平台,支撑主营业务快速发展。通过持续高研发投入,公司取得了显著的科技成果,曾获国家科技进步二等奖、陕西省科学技术奖、上海市科技进步奖、江西科学技

术一等奖、行业学会奖项12项。截至2024年,公司共取得专利192项,其中发明专利10项,取得软件著作权82项,参与多项国家重点科研基础设施建设,具有突出的科技创新能力。

1.3电能质量控制设备

电能质量测试电源是指具有高精度、高动态并能够模拟电源或负载属性,用于电气电子设备测试的交、直电源及电子负载等电子装置。精密测试电源模拟交流电网特性,直流水源输出特性以及各类负载属性,提供串行通信、以太网通信等通信协议,用以验证被测设备是否满足国际标准、国家及行业相关标准。精密测试电源是电气电子设备及其关键部件在研发、生产、认证环节中必要的测试仪器设备。公司精密测试电源主要包括通用测试电源、专用测试电源及自动化测试系统。

(1)通用、专用测试电源应用图示



(2)自动化测试电源系统应用图示



2.特种电源

特种电源是指具备高精度、高稳定或高动态等特性的,能满足特殊负载用电需求的交、直流电源。产品基于电力电子变换技术,将公用电网电能转换成专用电源,可精确输出不同电压、电流、频率或波形,满足高端装备或特种装备的特殊用电需求。公司特种电源主要包括专用特种电源和定制特种电源。

(1)专用特种电源应用图示



(2)定制特种电源应用图示



3.电能质量控制设备

电能质量控制设备是指用于解决供配电系统的电压与电流谐波抑制、无功补偿、三相不平衡、波动与闪变和电压暂降等问题,保障电网及用户电气设备可靠、安全、高效运行的电力电子装置。公司电能质量控制设备主要包括电能质量控制设备、电网电能质量控制设备与定制电能质量设备。

(1)电能质量控制设备应用图示



(2)定制电能质量控制设备



2.2主要经营模式

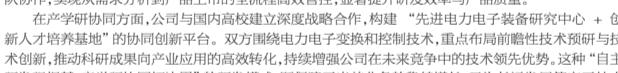
1.盈利模式

公司依托在电力电子变换和控制领域多年的技术积累,已形成了精密测试电源、特种电源和电能质量控制设备三大主营业务。公司通过科学合理使用原材料供应商的电子元件,通过自主研发和产品设计匹配用户需求,采用先进的设计和生产工艺为下游客户提供电力电子变换和控制设备,公司向客户提供的相关产品和技术服务的增值税部分为公司的盈利来源。

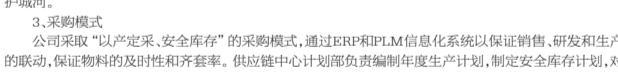
2.研发模式

公司研发体系以自主研发为核心引擎,深化产学研协同创新,构建了“双轮驱动、体系化支撑”的研发体系。在自主研发方面,公司实施产品开发与技术开发的差异化战略,各事业部作为市场前沿的“破冰先锋”,聚焦客户需求快速响应,秉承新产品开发与解决方案设计,确保产品与市场的精诚对接;研发中心则扮演“技术智囊”角色,专注于顶层技术研发、产品平台架构设计及前沿技术研究,为企业发展提供持续的技术支撑。公司采用国际先进的IPD、集成产品开发(IPOD)管理模式,通过跨部门的矩阵式团队协作,实现从需求分析到产品上市的全流程高效衔接,显著提升研发效率与产品质量。

(1)电能质量控制设备应用图示



(2)定制电能质量控制设备



3.采购模式

公司产品有三种生产模式“MTS、ATO、MTO”的生产模式,依据产品的特点开展针对性的生产计划。

对于标准化程度较高的跨行业通用产品(如MTS按库存生产),基于物料采购周期,生产计划排程和削利预测定期对库存安全库存策略,公司计划体系度量SCOR(产供销协同)协议,通过生产执行系统定期对库存安全库存策略进行更新,形成定期采购计划,从而降低生产成本,提高生产效率。对于定制产品(采用ATO按订单装配),公司会提前准备时间较短的模块或零部件,以提高生产效率,降低成本,并根据客户的需求定期更新采购计划,根据ERP系统中的物料采购计划,采购部门向相应的原材料供应商进行报价比价,综合考虑质量、价格、交货周期等因素后确定采购对象,下达采购订单,对于使用通用的物资由仓库安全库存策略提前进行备货采购。

公司对供应链管理实行供应链管理,确保供应商开发和现有供应商的维护工作。对于新供应商,采购部将遵循报据供应商管理、财务部将进行资质审核,测试部门将对供应商的资质进行评估,从而实现对供应商的全面了解,并建立长期合作关系。

在产线协调方面,公司在国内高校设立深度战略合作机构,构建“先进电力电子设备研发中心+创新人才培养基地”的共同创新平台。双方将围绕电力电子变换和控制技术,重点布局前瞻性技术研究及技术创新,推动科研项目向产业化的高附加值转化,持续增强公司在未来市场竞争的先发优势。

这种“自主研发强基、产学研协同拓边界”的研发模式,既保障了当前业务的稳健增长,又为长远发展筑牢了技术护城河。

(3)采购模式

公司采购“以定采、安全库存”的采购模式,通过ERP和PLM信息化系统以保证销售、研发和生产的联动,保证物料的及时性及齐套率。供应链中心计划部负责编制生产计划,制定安全库存计划,对于时间计划的关键物料,公司会提前与供应商签订框架协议,根据ERP系统中的物料采购计划,采购部门向相应的原材料供应商进行报价比价,综合考虑质量、价格、交货周期等因素后确定采购对象,下达采购订单,对于使用通用的物资由仓库安全库存策略提前进行备货采购。

公司对供应链管理实行供应链管理,确保供应商开发和现有供应商的维护工作。对于新供应商,采购部将遵循报据供应商管理、财务部将进行资质审核,测试部门将对供应商的资质进行评估,从而实现对供应商的全面了解,并建立长期合作关系。

在产线协调方面,公司在国内高校设立深度战略合作机构,构建“先进电力电子设备研发中心+创新人才培养基地”的共同创新平台。双方将围绕电力电子变换和控制技术,重点布局前瞻性技术研究及技术创新,推动科研项目向产业化的高附加值转化,持续增强公司在未来市场竞争的先发优势。

(4)生产模式

公司产品有三种生产模式“MTS、ATO、MTO”的生产模式,依据产品的特点开展针对性的生产计划。

对于标准化程度较高的跨行业通用产品(如MTS按库存生产),基于物料采购周期,生产计划排程和削利预测定期对库存安全库存策略,公司计划体系度量SCOR(产供销协同)协议,通过生产执行系统定期对库存安全库存策略进行更新,形成定期采购计划,从而降低生产成本,提高生产效率。对于定制产品(采用ATO按订单装配),公司会提前准备时间较短的模块或零部件,以提高生产效率,降低成本,并根据客户的需求定期更新采购计划,根据ERP系统中的物料采购计划,采购部门向相应的原材料供应商进行报价比价,综合考虑质量、价格、交货周期等因素后确定采购对象,下达采购订单,对于使用通用的物资由仓库安全库存策略提前进行备货采购。

公司对供应链管理实行供应链管理,确保供应商开发和现有供应商的维护工作。对于新供应商,采购部将遵循报据供应商管理、财务部将进行资质审核,测试部门将对供应商的资质进行评估,从而实现对供应商的全面了解,并建立长期合作关系。

在产线协调方面,公司在国内高校设立深度战略合作机构,构建“先进电力电子设备研发中心+创新人才培养基地”的共同创新平台。双方将围绕电力电子变换和控制技术,重点布局前瞻性技术研究及技术创新,推动科研项目向产业化的高附加值转化,持续增强公司在未来市场竞争的先发优势。

(5)销售模式

根据产品特性及行业惯例,公司的定制产品主要采用直销模式,通过产品和专用产品采用直销和经销商相结合的销售模式,终端客户直接向公司采购产品即为直销模式,该部分销售收入计入营业收入。

同时,针对客户个性化需求,通过经销商渠道向客户销售,针对公司产品的直接销售客户,其直接向公司采购产品即为直销模式,该部分销售收入计入营业收入。

公司对经销商的考核主要从客户满意度、回款率、利润率等方面进行综合评价,从而实现对经销商的激励和约束。

直销客户主要为行业头部企业,如海康威视、大疆、华为、美的、格力等,公司直销客户主要为行业头部企业,如海康威视、大疆、华为、美的、格力等。

对于行业头部企业,公司会给予一定的折扣,如海康威视、大疆、华为、美的、格力等,公司直销客户主要为行业头部企业,如海康威视、大疆、华为、美的、格力等。

对于行业其他客户,公司会给予一定的折扣,如海康威视、大疆、华为、美的、格力等,公司直销客户主要为行业头部企业,如海康威视、大疆、华为、美的、格力等。

对于行业其他客户,公司会给予一定的折扣,如海康威视、大疆、华为、美的、格力等,公司直销客户主要为行业头部企业,如海康威视、大疆、华为、美的、格力等