证券代码:301607　证券简称:富特科技　公告编号:2025-002

浙江富特科技股份有限公司

【2024】年度报告摘要

一、重要提示

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规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由/变更为天健会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以111,014,571股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.18元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增4股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	富特科技	股票代码	301607
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李四	张佳意	
办公地址	浙江省杭州市西湖区古墩街36号春树云筑1号楼	浙江省杭州市西湖区古墩街36号春树云筑1号楼	
传真	0571-89971698	0571-89971698	
电话	0571-89971698	0571-89971698	
电子信箱	ir@fuxiv.com	ir@fuxiv.com	

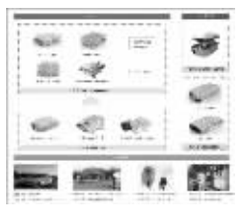
2.报告期主要业务或产品简介

(一)公司从事的主要业务、主要产品及用途、所处市场地位

公司成立以来深耕于电池充放电领域,紧跟新能源汽车市场发展方向,在技术预研、技术开发、产品开发等方面持续加大投入,坚持自主研发,确立了追求实现“长期技术领先”,以“技术领先”驱动“做强产品”和“做强平台”的研发理念。

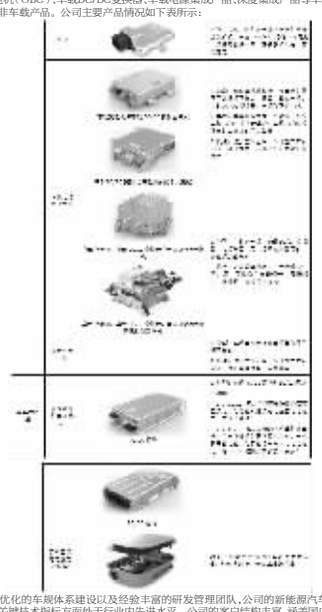
公司聚焦新能源汽车领域,并根据行业技术发展趋势以及终端市场潜在需求,围绕新能源汽车电池充放电的应用场景,逐步向非车载领域进一步延伸,实现了从单一到集成、从车载产品到非车载产品的布局。

公司产品格局及应用场景如下:



部分图片来源:小米汽车、蔚来汽车

公司主要产品包括车载充电机(OBC)、车载DC/DC变换器、车载电源集成产品、深度集成产品等车载产品,以及液冷超充桩电源模块、智能直流充电桩电源模块等非车载产品。公司主要产品情况如下表所示:



通过持续的技术创新、不断优化的车规体系建设以及经验丰富的研发管理团队,公司的新能源汽车车载产品在转换效率、功率密度、可靠性水平和集成化水平等关键技术指标方面处于行业内先进水平。公司的客户结构丰富,涵盖国内传统汽车厂商、国内造车新势力厂商以及海外汽车厂商等,是我国少数配套国际一流整车企业和高端品牌新能源汽车的核心零部件企业,公司已与广汽集团、蔚来汽车、小鹏汽车、小米汽车、雷诺汽车、Stellantis等知名车企建立了稳定合作关系,并取得了长安汽车、零跑汽车和某欧洲主流豪华品牌等多个项目定点,在细分领域具备一定品牌知名度,销量位居国内第三方供应商前列。

(二)公司经营模式

1.研发模式

公司在长期发展过程中,形成了以市场技术发展趋势和车企客户需求为导向,平台化和定制化产品开发相结合的研发模式。公司研发活动包括“技术预研、平台开发、项目开发”三大模块。

技术预研是指对关键技术和前瞻技术进行专项研究,公司会密切关注行业前沿技术动向,重点探索新技术在产品层面应用的可行性和技术方案的验证,利用公司现有技术基础,主动布局,保证底层技术储备和长期技术领先,为未来开发具备核心竞争力的产品提供支撑。

平台开发是指平台化产品的功能开发,包括平台产品的目标设定、技术方案设计和开发,在该活动中,公司研发团队紧密配合,与车企客户进行深度交流,了解技术动态和客户需求,并结合新能源汽车市场和细分领域产品发展趋势,进行平台产品的策划、开发排布。

项目开发是指以商业化应用为目的的定点项目开发,包括平台产品为基础和正向全新开发两种模式。在该活动中,公司依托车规级产品开发体系,遵循统一管理的研发流程,根据整车企业的整车设计需求、产品开发节点等要求进行项目整体策划和开发管理,以平台产品为基础的项目开发可以有效缩减开发周期。具体的研发流程包括项目立项、产品设计开发、产品设计验证、产品过程开发、产品过程验证等环节。

公司的研发模式实现了公司技术的持续创新、快速迭代,保证了公司的产品符合客户需求及行业趋势,实现质量可靠、成本最优、长期技术领先的研发目标。

2.采购模式

公司主要原材料采用“以销定采”的采购模式,根据客户的预测订单确定采购计划。采购活动主要由供应商管理部与采购部共同负责,其中,供应商管理部主要负责供应商的选择与考评,采购部主要负责落实采购订单。

为保证采购渠道通畅、质量稳定,公司建立了《合格供应商名录》。供应商管理部从产品技术符合性、供应商交付能力、品质保障能力等维度进行评估,选定目标供应商范围。对于必要的供应商,由质量管理部牵头,供应商管理部、技术中心协同,一同对目标供应商进行现场正式审核,审核通过的供应商正式列入《合格供应商名录》。公司定期组织对于供应商的评价考核工作,不断改善供应链体系。

3.生产模式

公司主要采用“以销定产”的生产模式,根据客户的预测订单组织生产。新能源汽车车载产品专用性较强,因此公司需要根据客户订单和订单预测安排生产。生产部门依据下游整车厂商定期发出的滚动订单,并综合考虑客户订单数量、交付时间、生产产能、原材料供应状况等因素,制定生产计划。公司建立了完善的车规级生产体系流程,规范公司的生产业务,通过对生产全流程进行管控,确保生产产品质量满足客户需求。

4.销售模式

公司的销售模式为直销模式,下游客户主要为新能源汽车整车企业及配套企业。在收到整车企业的报价请求后,公司与其进行产品方案论证、商务谈判,取得项目定点。随后将进一步配合客户进行产品开发,得到客户认可并完成生产线审核后,进入正式量产,随后按客户发布的预测安排生产,按订单进行交付,并依据合同规定,向客户提供售后服务。

公司的车载产品在销售中对部分客户存在寄售的情形。在寄售模式下,公司将产品运抵寄售仓,客户按需进行领用,并且定期于系统上传结算单等单据,公司根据客户单据相应确认收入。

(三)核心竞争力

1.坚持底层技术储备,持续强化研发技术成果转化优势

公司作为国家级高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业,坚信技术是企业长远发展的关键之一,因此始终专注于自主研发。公司近年来一直保持较高比例的研发投入,2024年研发费用为20,008.29万元,研发团队规模扩充至813人,占员工总数比例达49.30%。公司主要研发团队长期从事新能源汽车行业工作,整体研发经验丰富,特别是多位技术骨干在汽车行业和电力电子行业积累了资深的开发管理经验,且部分成员拥有国际主流汽车品牌的配套开发履历。公司研发团队兼具国际视野和国内经验,对新能源汽车上下游市场有深刻的认识和理解,能够及时准确地把握新能源汽车领域的技术发展方向。

公司的研发投入持续加码,重点在电力电子变换技术、数字化及模块化的软件开发技术、高效能热管理和结构设计技术等领域深入探索。例如电力电子变换技术领域中,公司积极开展SiC、GaN等第三代宽禁带半导体器件的应用研究及相应的电力电子拓扑优化,简化电路设计并提高开关频率,显著提升产品的功率密度,同时电路设计优化也减少了元器件数量,从而达到降本和提升产品质量可靠性的目的,目前已实现了SiC半导体器件在产品中的量产应用。公司不断提高对核心技术保护的重视度,截至2024年12月31日,公司已授权专利96项,其中发明专利42项,近三年累计授权专利65项,其中发明专利24项,研发投入和核心技术保护双道并行,持续驱动技术创新。

公司的研发工作以产业化应用为主要导向,专注于提升研发技术成果转化能力,整体研发活动遵循“技术预研-平台开发-项目开发”的层级结构,并实施“量产一代、研发一代、预研一代”的产品开发梯队策略。因此公司的车载高压电源系统产品在高功率密度化、轻量化、高压化等多维度上保持行业领先地位。

公司的研发创新能力获得多家客户和政府部门认可。近年来,在技术创新方面,公司多次荣获客户颁发的“创新贡献奖”、“科技创新奖”、“技术创新奖”、“技术贡献奖”等奖项,凸显了客户对公司研发实力的认可和信任。公司整体研发实力同样得到政府部门的高度评价,浙江省科学技术厅认定公司为“浙江省新能源汽车电源重点企业研究院”,展示了公司在新能源汽车车载电源领域的技术积累,此外公司作为共建单位与浙江大学杭州国际科创中心联合申报并成功获批“宽禁带功率半导体电源管理技术浙江省工程研究中心”,以在技术创新的关键领域进行更深入的探索研究。

2.持续优化的测试体系和完善的实验设施

研发试验作为研发活动的核心环节,在产品设计优化和项目质量管控中发挥着不可替代的作用。为强化这一关键领域,公司持续加大投入,构建了符合国际标准的产品研发验证实验环境,建立了覆盖开发验证全流程的测试体系,形成了快速、精密、准确的检测能力,并获得国内外权威机构和客户的高度认可。

面对国内新能源汽车市场日益激烈的竞争态势,产品迭代速度加快、质量标准提升、功能需求多元化等趋势,公司国际业务的发展也对测试验证环节提出了更高要求。为应对这一挑战,公司确立了“提升测试覆盖度、优化测试质量、提高测试效率”的阶段性目标。通过深入分析内外部客户需求,公司提出了软件功能模块自动化测试解决方案,并引入CI/CT(持续集成/持续测试)流程,增强了开发验证的敏捷性。目前,公司已成功构建自动化测试用例和脚本库,实施多种自动化测试模式,实现软件功能模块自动化测试覆盖率超过90%,测试效率和结果稳定性、一致性得到显著提升。

公司实验室具备较全面的检测能力,覆盖EMC类、电气功能类、气候负荷类、机械负荷类四大领域,具体包括:传导发射、辐射发射、电磁兼容性、黑/白盒测试、软件功能测试、液体腐蚀、中性盐雾试验、IPX7防水、温湿度负荷、耐久性、振动/冲击等测试项目。实验室配备EMC电波暗室、EMC抗扰实验室、ATS自动测试系统、HIL半实物化验证系统、复合盐雾试验系统、快速温变试验系统、复合振动试验系统等先进设施,可全面评估产品的性能、可靠性和安全性,确保满足各类客户需求。公司实验室已通过CNAS权威认证,并获得蔚来汽车、长城汽车、小米汽车、小鹏汽车和欧洲主流豪华品牌等知名企业的专项认证。实验室不仅能够满足国内外客户在DV(设计验证)、PV(生产验证)方面的需求,更为产品质量提供了坚实保障,为平台产品设计优化提供了有力支撑。

3.具备自动化制造的底层能力

公司组建了一支集自动化、数字化制造技术开发与应用为一体的自动化团队,致力于持续提升公司的自动化设备自主研发设计和组装应用的能力,以构建公司在自动化生产领域的核心竞争力。搭建自动化产线能够有效解决生产一致性、效率和成本三大挑战。首先,公司生产的车载产品是新能源汽车中的核心零部件,对车辆安电和运行安全至关重要,自动化产线通过减少人为因素的干扰,确保产品质量的稳定性和一致性,降低产品的不良率。其次,自动化生产线集成了先进的机械设备和智能控制系统,实现了生产的高速化和连续化,显著提高了生产效率。最后,自动化生产线在长期运行中节省了大量的人工成本和质量成本。

自动化产线具有诸多优势,但公司的产品定制化属性较强,因此对产线的通用性设计提出了很高要求,并相应地对自动化团队在产品需求解读、工艺设计和产品发展趋势的把握等方面的能力设定了更高标准。面对挑战,公司的自动化团队与前端平台产品开发团队紧密合作,从概念设计到实际构建,成功打造了具备柔性打切能力和高自动化率的生产线。该条生产线实现了人机协作,通过优化生产流程和提高生产效率,进一步提升了公司的市场竞争力。

4.自主品牌差异化竞争优势

公司作为中国新能源汽车零部件行业的自主品牌,积极把握国内市场的快速增长机遇,在国际竞争中展现出独特的差异化优势。凭借持续的技术创新、成本控制策略,公司实现了有竞争力的成本结构,同时公司具备快速迭代的能力,可以及时洞察行业发展方向和技术趋势,有节奏地推出新一代产品,为国际客户提供更优秀的解决方案,助力中国新能源汽车零部件自主品牌在国际市场中初露锋芒。截至本报告期末,公司已取得国际一流客户雷诺汽车、Stellantis、某欧洲主流豪华品牌车企的定点,项目的研发工作正在有序推进中,部分项目已进入量产阶段。

(四)主营业务分析

报告期内,公司实现营业收入193,384.25万元,同比增长5.38%;实现归属于上市公司股东的净利润9,460.52万元。

报告期内,公司的主要经营情况如下:

(1)巩固国内市场,持续开拓国际市场

2024年,中国新能源汽车产销量分别达到1288.8万辆和1286.6万辆,同比分别增长34.4%和35.5%,整体市场规模实现显著增长。与此同时,国内新能源汽车市场竞争进一步加剧,市场集中度明显提升。面对多变的市场环境,公司通过有效的市场策略,深化与现有客户合作关系,增强客户粘性,从而巩固国内市场基本盘,为公司整体业绩筑牢根基。报告期内,公司陆续定点广汽、蔚来、小鹏、长安、零跑等多个客户项目,促进公司国内业务的持续增长。

国际市场开拓方面,公司基于现有海外客户合作背景,积极接洽国际一流车企。在接洽阶段,公司根据国际客户需求进行优化调整及时响应并满足高标准要求。2024年,公司正式定点欧洲主流豪华汽车品牌项目,是国内首家成为该品牌项目一供的独立供应商,同时公司也陆续定点雷诺、Stellantis等国际一流车企多个重要平台性项目。此外,2024年公司直接出口的车载产品营业收入占比约6.8%,标志着国际市场开拓有了良好的开端,为未来的全球化发展提供了强有力的支撑。

(2)平台化建设成效显著,上下游合作布局

2024年,公司在平台化产品开发方面取得了显著成就,完成了关键平台化产品的开发工作,并进行了有效推广。在产品定义阶段,公司深入分析现有客户及潜在客户的需求,在产品尺寸、电压范围、效率要求、功率密度等多个关键技术参数和指标进行了细致考量,在充分满足国内主流客户需求的同时,确保新平台设计具备高度兼容性。开发过程中,公司整合电子、软件、结构、工艺等多领域专业团队,跨部门协同创新,完成前瞻性的产品设计,成功开发出具有高度适配性的新一代平台产品。目前,该平台产品已推广至6家主机厂客户,显著提升项目开发效率,缩短开发周期。技术创新方面,相较于上一代平台产品,产品体积减小30%,器件数量减少10%,有效增强产品核心竞争力,为公司在激烈的市场竞争中赢得了重要的优势。通过平台化战略的实施,公司不仅能够降低研发成本,提高产品一致性,还能够大幅提升市场响应速度。此外,公司同步推进信息安全流程体系的搭建,历时两年通过ISO/SAE 21434汽车网络安全流程认证,成功建立覆盖系统设计、项目研发、生产管理等环节的信息安全流程体系,形成企业级信息安全风险管控机制,为保障产品及企业的信息安全奠定了坚实基础。

2024年,公司深化上下游协同合作,在客户领域,与客户共同研发生产电动汽车高压系统相关零部件,提升产品全球竞争力;在供应链领域,公司与英飞凌共建创新应用中心,强化车载电源半导体技术合作,聚焦质量提升与成本优化,携手为客户创造更大价值。

(3)精益生产持续推进,海外工厂建设加速

2024年,公司继续秉持精益生产理念,聚焦生产效率提升和资源优化配置,持续推进各项相关工作。在自动化建设方面,公司自主研发的组装、测试自动化生产线及配套系统正式落地,并通过量产项目有效验证了自动化产线在人力成本降低、生产效率提升、质量提升上的重要作用。在生产技术方面,公司围绕系统性规划、技术迭代、质量和成本优化等核心目标,持续开展新工艺和新设备的自主研发与改造。2024年,公司完成出厂测试设备、PCBA自动装配单元等关键设备的技术开发,进一步提升了生产技术的先进性和竞争力。与此同时,公司海外工厂的建设也在推进中,建成后将为公司快速响应海外市场需求、保障产品及时交付打下基础。

(4)推进信息化系统建设,赋能业务协同

2024年,公司以支撑整体战略目标为前提,构建整体信息化架构,明确信息化短中期规划,系统性推进数字化建设工作。报告期内,公司明确了以主价值链业务环节为核心的信息化系统建设方向,全面围构并升级ERP系统,覆盖了销售管理、研发数据管理、供应链管理、生产制造及财务管理等关键业务模块,优化了核心业务流程,打通从销售预测到发货的计划体系,提升了各版块的管理颗粒度一致性及效率,实现业务财务一体化;同时成功上线SRM(供应商关系管理)系统(一期)和ALM(应用生命周期管理)系统(一期),有效提升业务运营的透明度、可控性与管理效率。

通过信息化系统的持续升级与整合,公司实现了各业务单元的高效系统打通、业务流程闭环管理及流程效率的提升,进一步增强了运营管理的精准性与时效性,为公司在复杂市场环境中保持竞争优势提供有力支撑。未来,公司将继续深化数字化转型,推动信息化系统与业务战略的深度融合,助力公司高质量发展。

3.主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

√是 □否

追溯调整或重述原因

会计政策变更

元

	2024年末	2023年末		本年末比上年末增减	2022年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	2,285,231,503.52	1,640,508,219.19	1,640,508,219.19	39.30%	1,535,054,744.37	1,535,054,744.37
归属于上市公司股东的净资产	1,000,020,938.49	577,332,919.01	577,332,919.01	73.21%	454,617,854.49	454,617,854.49

	2024年	2023年		本年比上年增减	2022年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	1,933,842,513.36	1,835,159,623.61	1,835,159,623.61	5.38%	1,650,396,842.84	1,650,396,842.84
归属于上市公司股东的净利润	94,605,153.17	96,439,271.92	96,439,271.92	-1.90%	86,772,143.06	86,772,143.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	74,571,059.09	92,407,314.59	92,407,314.59	-19.30%	86,614,620.05	86,614,620.05
经营活动产生的现金流量净额	25,938,569.90	104,638,105.84	104,638,105.84	-75.21%	216,804,265.03	216,804,265.03
基本每股收益(元/股)	1.05	1.16	1.16	-9.48%	1.04	1.04
稀释每股收益(元/股)	1.05	1.16	1.16	-9.48%	1.04	1.04
加权平均净资产收益率	13.28%	18.69%	18.69%	-5.41%	21.75%	21.75%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

公司根据中华人民共和国财政部颁布的《企业会计准则解释第17号》(企业会计准则解释第18号)的相关规定变更会计政策,该事项无需提交公司董事会和股东大会审议,不会对公司当期的财务状况、经营成果和现金流量产生重大影响,会计政策变更事宜具体详见公司于2025年4月24日披露的《关于会计政策变更的公告》。

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	259,843,873.06	402,396,721.22	520,930,293.11	750,669,625.95
归属于上市公司股东的净利润	19,977,567.15	38,158,728.73	24,401,637.12	12,067,230.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,792,733.55	30,439,262.99	21,766,983.97	4,572,079.58
经营活动产生的现金流量净额	-94,721,362.45	168,025,714.46	-112,059,219.54	64,693,437.43

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4.股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	13,806	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	10,739	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
李宁川	境内自然人	14.32%	15,893,930.00	0.00	不适用	0.00
湖北长江新来新能源投资有限公司-湖北长江新来新能源产业发展基金合伙企业(有限合伙)	其他	10.65%	11,822,440.00	0.00	不适用	0.00
梁一桥	境外自然人	7.59%	8,429,007.00	0.00	不适用	0.00
长高电新科技股份公司	境内非国有法人	7.24%	8,041,282.00	0.00	不适用	0.00
湖北小米长江产业投资基金管理有限公司-湖北小米长江产业基金合伙企业(有限合伙)	其他	3.43%	3,813,282.00	0.00	不适用	0.00
宏达高科控股股份有限公司	境内非国有法人	2.75%	3,050,626.00	0.00	不适用	0.00
上海华强投资管理有限公司-宁波华强摩托创业投资合伙企业(有限合伙)	其他	2.75%	3,050,626.00	0.00	不适用	0.00
嘉兴富鼎新能源创业投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.56%	2,835,046.00	0.00	不适用	0.00
国泰君安证券资管-招商银行-国泰君安君享创业板富特科技1号战略配售集合资产管理计划	其他	2.50%	2,775,364.00	2,775,364.00	不适用	0.00
刘晓松	境内自然人	2.34%	2,598,491.00	0.00	不适用	0.00

上述股东关联关系或一致行动的说明　公司控股股东、实际控制人李宁川与梁一桥为一致行动人。除此之外,公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

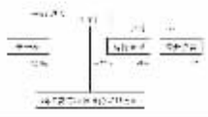
公司是否具有表决权差异安排

□适用 √不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5.在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

经中国证券监督管理委员会《关于同意浙江富特科技股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》(证监许可(2023)2390号)同意注册,公司首次公开发行人民币普通股(A股)2,775.3643万股,并于2024年9月4日起在深圳证券交易所创业板上市。证券简称“富特科技”,股票代码“301607”,上市后公司总股本为11,101.4571万股。

证券代码:301550　证券简称:斯菱股份　公告编号:2025-012

浙江斯菱汽车轴承股份有限公司

【2024】年度报告摘要

一、重要提示

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规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由变更为天健会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以110,000,000为基数,向全体股东每10股派发现金红利4元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增45股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	斯菱股份	股票代码	301550
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	安娜	蔡航丽	
办公地址	浙江省新昌县澄潭街道江东路33号	浙江省新昌县澄潭街道江东路33号	
传真	0575-86177002	0575-86177002	
电话	0575-86031996	0575-86031996	
电子信箱	stock@tbbsbearing.com	stock@tbbsbearing.com	

2.报告期主要业务或产品简介

(一)主要业务情况

公司是一家专业生产汽车轴承的汽车零部件制造企业,主营业务为汽车轴承的研发、制造和销售。公司在汽车轴承领域积累了多年的售后市场及主机配套市场经验,致力于打造全球领先的汽车轴承民族品牌,成为具有全球竞争力的汽车轴承制造商。

公司持续推进产能升级优化,目前拥有浙江新昌和泰国大城府两大生产基地共四个现代化厂区。公司年产629万套高端汽车轴承智能化建设项目进展顺利,建成后将新增629万套高端汽车轴承年产能,包括120万套第三代轮毂单元、60万套智能重卡轮毂单元、230万套轮毂轴承及219万套乘用车圆锥轴承。该项目不仅将显著提升公司生产能力,还将优化生产布局和作业环境,为后续产线升级预留充足空间。

斯菱泰国工厂目前主要研发、制造和销售轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承等多个系列产品,服务于东南亚、欧洲、北美等全球市场客户。泰国工厂已获得IATF16949体系证书和美国海关认可的原产地证(E-Ruling认证函)。报告期内,泰国工厂完成第二期投资,通过完善产业链辅助功能实现产能的阶段性释放,设备利用率持续提升,同时公司积极开展斯菱泰国第三期投资建设,购置土地和厂房,为未来新增市场的需求做好准备。

报告期内,公司结合行业新标准及客户定制化需求,成功研发并量产低能耗轮毂轴承、自锁式轮毂轴承等高性能新产品,同时完成新能源汽车驱动轮毂电机系统高速轴承关键技术攻关,实现新能源驱动电机轴承主机配套能力。此外,公司投资建设的机器人零部件智能化技术改造项目已实现首条产线投产工作,第二条产线建设正在规划中,进一步拓展业务布局。公司希望通过持续的技术创新和产能优化,不断提升公司的核心竞争力。

(二)主要产品及用途

公司主营业务是汽车轴承的研发、制造和销售。主要产品应用于制动系统、动力系统和传动系统。产品包括轮毂轴承单元、轮毂轴承、圆锥轴承、离合器轴承、张紧轮及惰轮轴承、单项皮带轮、里卡轴承、驱动电机轴承等。

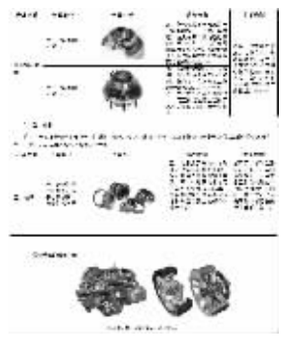
1、制动系统类轴承产品

(1)轮毂轴承

公司生产的轮毂轴承根据轴承内置滚动体的不同,可分为第一代锥结构轮毂轴承和第一代球结构轮毂轴承,具体结构特点和主要应用如下:

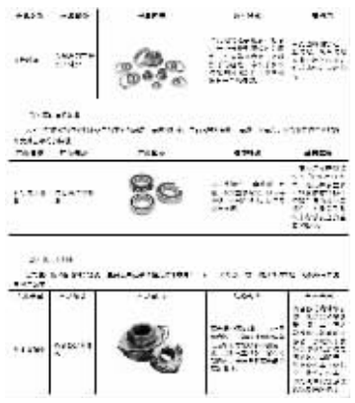
(2)轮毂轴承单元

公司生产的轮毂轴承单元根据集成的程度不同,可分为第二代轮毂轴承单元和第三代轮毂轴承单元,具体结构特点和主要应用如下:



(1)圆锥轴承

公司生产的圆锥滚子轴承根据轴承外形尺寸的不同,可分为公制单列圆锥滚子轴承和公制单列圆锥滚子轴承,具体结构特点和主要应用如下:



3、动力系统类轴承产品

(1)涨紧轮及惰轮轴承

公司生产的涨紧轮轴承系列,根据用途的不同,可分为涨紧轮轴承、惰轮轴承及附件涨紧器,具体结构特点和主要应用如下:

(2)农机轴承和农机轴承单元

(三)公司主要经营模式

公司经营模式主要包括采购模式、生产模式、销售模式和研发模式。公司目前采用的经营模式为行业内企业普遍采用的模式,影响公司经营模式的关键因素是产品的生产工艺、下游客户的需求、上游供应商的供应、本行业的法律法规等。报告期内,影响公司经营模式的关键因素未发生重大变化。

1、采购模式

公司采购的原材料种类较多,主要包括钢材、毛坯件、配套件、辅料等。公司结合多年的采购经验,建立了严格的采购控制制度和供应商管理制度。采购流程由生产部门发起采购需求开始,后交由运营中心进行订单拆分,最后由采购部进行分配采购。从订单下达供应商开始,公司对采购实行全流程监控,坚决执行从合格供应商采购,检验合格后方可入库入账的制度。

在公司有开发新的供应商需求时,由采购部牵头,会同技术部和品保部共同对供应商从技术水平、质量水平、供应水平、价格水平、服务水平等多方面进行综合考评,只有通过公司各项标准后,才能进入公司合格供应商的名单。同时,公司会定期对供应商进行复审,实行优胜劣汰机制,保证供应链优质和稳定。

2、生产模式

公司产品具有品种丰富、市场覆盖面广的特点,既有适用于售后市场的“小批量、多品种、快速反应”的定制化产品,也有适用于主机配套市场的“大批量、快周转”的产品。根据市场和产品特点,公司采用不同的管理方式,总体上采用“以销定产”和“销售预测”相结合的生产模式,公司结合订单与库存确定制定生产计划,生产部门根据生产计划和工艺指令实施生产。这一模式可以有效控制产品库存量和保障资金的流动性,同时有助于提高产品交付的机动性。公司制定了《生产计划管理制度》《质量事故处理规定》《销售作业指导书》《关于仓库物资码放的管理规定》等制度,从原材料、半成品、装配、成品入库、出库等多方面对产品生产进行过程管控和品质监控。

公司采取专业生产与外协加工相结合的方式进行生产,保证产品质量和竞争力的关键工序由公司自身完成。同时,公司利用地区产业集群、专业配套优势,将部分工艺简单、质量可控的车加工、锻加工等工序进行外协加工,提高公司生产效率的同时降低生产成本。

3、销售模式

汽车零部件市场按使用对象分类,可分为售后市场和主机配套市场。公司产品主要销售中高端售后市场,以独立品牌商、大型终端连锁为主;主机配套市场最终客户以境内主机厂及其一级供应商为主。由于两个市场特点不同,客户类型不同,销售模式也有所差异。

(1)售后市场的销售模式

售后市场购买汽车售后维修配件中需要更换的零部件市场,主要客户有贸易商、独立品牌商、汽配连锁店、汽配零售店、汽车维修店、个人消费者等各流通环节参与主体。售后市场的规模取决于汽车保有量。

(2)主机配套市场的销售模式

除售后市场外,公司产品也供应主机配套市场。主机配套市场指汽车主机厂委托汽车零部件制造商按照厂商要求加工生产的零部件市场,产品经过一级极地供应之后,最终用于整车制造或主机厂的售后配件。主机配套市场的主要客户群为汽车主机厂及其一级供应商。

4、研发模式

公司坚持自主创新研发,基于深耕汽车轴承行业多年所积累的研发经验,以客户需求为导向,建立了较为完善的研发体系,形成了具有市场竞争力的研发团队。公司产品的研发过程参照《IATF 16949汽车质量管理体系标准(第一版)》的要求执行,根据实际项目的规模大小,难易程度等调整相应的步骤和流程,确保产品能保证地交付给客户。同时,公司的研发团队时刻保持对最新市场动态的关注,提前了解新的市场需求,提前研发布局,以此保持公司在市场上持续的竞争力。

(四)主要的业绩驱动因素

2024年,在宏观经济回升向好,促消费、稳增长政策的持续推动下,汽车行业稳中有升。公司管理层准确把握宏观方向,适时调整战略规划,在深耕汽车轴承主营业务基础上,适时调整产品结构,实现主业的稳健发展。2024年,公司业绩稳定中有增长,业绩驱动的主要因素有:

稳定的客户资源:斯菱股份专注于汽车轴承及精密零部件制造,经过二十年的发展积累力,形成多元化的客户结构和丰富的产品类,具备了售后市场和主机配套市场的双重服务能力,可为客户提供定制化解决方案。公司已进入多家全球行业头部客户的供应链体系,订单稳定性较强。

智能化的生产管理体系:斯菱股份建立了科学严谨的现代化生产管理体系,通过导入MES智能制造系统和ERP资源管理系统,实现生产全流程的数字化管控。公司配备自动化柔性生产线,能够快速响应市场多样化需求,同时严格执行IATF 16949质量管理体系标准,确保产品性能稳定可靠。生产效率持续提升,单位产能效率稳步提高。

研发能力的持续提升:斯菱股份持续强化研发创新体系建设,研发投入占比逐年提升,筹建专业化的研发中心和技术团队。通过优化研发管理流程,公司实现了从市场需求分析到产品开发的全周期管控,研发效率逐年提高。公司持续投入研发创新,在汽车轴承及关键零部件领域形成核心技术积累,同步开发能力持续增强,产品性能指标达到行业领先水平。

未来,主业上公司将依托技术积累和客户粘性,重点突破新能源及高端产品领域;同时通过供应链优化和产能升级,应对成本与竞争压力,把握国产替代的战略机遇。新业务上公司标板布局机器人零部件新业务领域,已完成核心产品的技术研发和小批量试制,产品性能指标可达到行业标准,目前正推进自动化产线建设,预计2025年可以实现规模化量产。该业务复合智能制造发展趋势,技术储备与客户对接同步推进,有望成为公司未来业绩增长的重要支撑点。

3.主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	2,196,025,283.02	1,973,801,490.98	11.21%	950,374,771.69
归属于上市公司股东的净资产	1,734,589,105.98	1,596,766,287.19	8.63%	516,392,007.24

	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	774,328,159.54	738,122,845.09	4.91%	749,736,218.50
归属于上市公司股东的净利润	190,034,942.54	149,742,021.02	26.91%	122,581,286.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	179,868,115.69	146,808,227.41	22.52%	125,253,983.17
经营活动产生的现金流量净额	215,098,650.28	121,449,972.26	77.11%	234,717,436.16
基本每股收益(元/股)	1.73	1.68	2.98%	1.49
稀释每股收益(元/股)	1.73	1.68	2.98%	1.49
加权平均净资产收益率	11.46%	18.15%	-6.70%	27.12%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	163,241,809.15	196,506,174.75	197,019,037.68	217,561,137.96
归属于上市公司股东的净利润	47,021,068.43	47,470,403.99	42,347,191.53	53,196,278.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	39,010,533.72	47,663,383.26	41,001,162.02	52,193,036.69
经营活动产生的现金流量净