公司代码:688629 公司简称:华丰科技

四川华丰科技股份有限公司

【2024】年度报告摘要

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规划，投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2.重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施,敬请查阅本报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。敬请投资者注意投资风险。

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.北京德皓国际会计师事务所(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.董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

鉴于公司2024年度归属于上市公司股东的净利润为负,未实现盈利,经综合考虑公司目前行业现状、经营情况及未来发展需要,为保障公司现金流的稳定性,增强抵御风险的能力,实现公司持续、稳定、健康发展,更好维护全体股东的长远利益,公司2024年度拟不进行利润分配,也不进行资本公积金转增股本和其他形式的分配。

8.是否存在公司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公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况					
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称	
A股	上海证券交易所科创板	华丰科技	688629	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	证券事务代表
姓名	蒋通才	范赟赟
联系地址	四川省绵阳市经开区三江大道118号	四川省绵阳市经开区三江大道118号
电话	0816-2330358	0816-2330358
传真	0816-2335606	0816-2335606
电子信箱	jiangdaocai@huafeng796.com	fanzx@huafeng796.com

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

1.主要业务

公司专注于光、电连接器及线缆组件的研发、生产与销售。连接器作为电子系统中实现电流或光信号传输与交换的关键元件，在各类电子设备及整机系统中发挥着不可替代的作用,广泛应用于防务及航空航天、通信、汽车、轨道交通、工业等多个领域。

连接器作为通讯、防务、汽车及轨道交通等行业的配套产业,具有应用广泛但需求差异化的特点。不同行业对连接器的性能、规格及工艺设计均有特定要求,导致产品种类繁多、技术门槛较高。此外,该行业技术迭代迅速,市场需求可能短期内爆发式增长,随后快速回落。因此,连接器生产企业需具备敏锐的市场洞察力与快速研发能力,以迅速响应下游行业的技术升级与产品更新需求。

连接器下游行业(如通讯、防务、汽车、轨道交通等)已形成成熟完善的供应链体系,对上游供应商的审核极为严格。连接器生产企业不仅需满足行业基础标准,还需通过客户严格的资质认证,并具备如持续创新的产品开发能力、稳定的生产质量与工艺水平、高效的客户支持与售后服务能力等。由于客户对已认证产品的稳定性要求极高,通常会与合格供应商建立长期合作关系,更换供应商的意愿较低,这进一步提升了行业准入门槛。

2.主要产品及其用途

公司是我国率先从事电连接器研制和生产的核心骨干企业及高新技术企业,长期从事光、电连接器及线缆组件的研发、生产、销售,并为客户提供系统解决方案。

公司面向世界科技前沿,经济主战场和国家重大需求,大力推动技术创新,持续开展技术攻关,目前已具备突破关键核心技术的基础和能力,掌握具有自主知识产权的连接器核心技术,为我国通讯、防务、工业等行业提供大量配套产品,产品广泛应用于通讯、航空、航天、船舶、防务装备、电子装备、核电、新能源汽车、轨道交通等领域。公司产品按应用领域分为三类:防务类连接产品、通讯类连接产品、工业类连接产品。

(1)防务领域

公司具有60余年的防务互连技术沉淀和综合优势,产品体系覆盖全面、层次丰富,可提供复杂系统的互连整体解决方案。公司防务产品分为系统互连产品、防务连接器、组件等三大类别。公司开发的MC系列高速数据连接器、JVNX系列高速总线连接器、JH系列耐环境连接器等产品技术指标达到国际先进水平,FMC、JVNX等系列连接器实现了国产化替代。公司具有航天科工、中国电科、中国兵工等防务龙头企业的供货资格,多次获得国家部委和重点研究院所及单位的表彰,是国内最主要的防务连接产品供应商之一。

(2)通讯领域

公司是较早一批在主流设备供应商布局的企业,较早成为华为、中兴、诺基亚的全球供应商,并维火通信、新华三等公司成立之初即成为其合格供应商。公司聚焦背板连接器、电源连接器、射频连接器、线缆组件等产品技术,并形成了具有较大影响力和竞争力的包括多种速率的高速背板连接器系列拳头产品。同时,公司积极拓展服务器业务领域,为数据中心和云计算基础设施提供高性能连接解决方案。公司已实现通讯设备制造商和服务器厂商的覆盖,并为主流客户进行合作配套。

(3)工业领域

在轨道交通方面,公司是国内较早为轨道交通提供自主开发并配套连接器及组件的企业,也是铁路行业连接器标准的最早参与单位。公司主要为中国中车集团旗下众多一级、二级子公司提供互连技术整体解决方案及产品服务,为铁路行业自主开发的北系列圆形连接器、HDC系列重载连接器、RT系列电气车钩总成等产品应用,同时也在为高速动车组国产化提供互连技术解决方案和产品服务。在新能源汽车领域,公司构建高压连接器技术优势,从单体/多合一、充电/换电、BEV/PHEV等多个应用维度,为新能源汽车电池、电驱、电控等三电系统提供高压连接器、高压线束、充配电系统总成等核心解决方案。公司是上汽通用五菱的主力供应商之一,其自主研发的高压连接器及高压线束、充配电系统总成等产品广泛应用于客户车型,在高压大电流传输方面表现卓越。同时,公司作为比亚迪高压配电模块的主要供应商之一,凭借领先的高压连接器技术,为客户的三合一电控系统提供高压配电模块解决方案。

2.2主要经营模式

公司始终以连接产品为核心,坚持客户需求为导向,持续开发迭代,具备包含连接器件及其组件、模块、系统的完整产品链研发和供应能力。公司采用“以销定产”的经营模式,并已建立成熟、完善的研发、采购、生产和销售体系。

1.研发方面

公司的研发体系采用双轮驱动模式,包括技术导向的前沿预研和市场导向的产品开发两大方向。其中,技术驱动的前沿预研聚焦未来装备发展趋势和行业技术演进方向,组建专项团队开展前瞻性技术攻关;市场导向的产品开发则紧密围绕重点客户及核心应用场景的切实需求,结合各类设备的设计规范和应用环境进行针对性研发投创新。

2.采购方面

公司采用以产定购的供应链管理模式,基于客户订单需求、生产计划安排及库存水平等关键因素,精准计算物料需求并制定动态采购计划。经过多年供应链优化,公司已构建起完善的优质供应商体系,汇聚了一批在产品质量、交付时效和服务响应等方面表现卓越的行业领先供应商。通过严格的供应商管理和高效的采购流程,公司实现了采购质量、成本控制和交付周期的有机平衡,为生产经营提供了可靠的供应链保障。

3.生产方面

公司采用“以销定产”的柔性化生产模式,针对多品种、小批量、高度定制化的业务特性,通过PLM(产品生命周期管理)、ERP(企业资源计划)、SRM(供应商关系管理)等数字化系统的深度集成,实现研发、生产、供应链等全价值链资源的智能协同。这一模式有效提升了生产运营效率,构建起具有快速响应能力的精益生产体系,在保证产品质量管理的同时实现了行业领先的交付时效性和订单准时交付率。

4.销售方面

公司构建了“平台化管理+专业化服务”的直销体系,由市场部作为中枢平台,统一负责营销战略规划、制度体系建设和政策标准制定;同时在各事业部设立专业市场团队,针对不同行业领域的客户需求,提供涵盖解决方案设计、定制化产品交付及全生命周期售后支持的一站式服务。这种矩阵式营销管理模式既确保了公司营销策略的统一性,又保障了各细分市场服务的专业性和响应速度。

2.3所处行业情况

(1).行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

连接器行业当前正处于快速升级与技术迭代的关键发展阶段,受下游应用领域(如5G通信、新能源汽车、AI数据中心等)的需求驱动,行业呈现出高端化、智能化、国产化的显著特征。在新兴技术的推动下,连接器正朝着高性能、小型化、功能集成化的方向发展。

市场规模方面,随着21世纪初期全球制造业向中国转移,国外连接器巨头在我国投资设厂,我国连接器技术得到快速提升,同时,中国经济高速发展背景下,消费电子、新能源汽车、通讯、医疗、航空航天等行业也获得了增长新机遇,这些下游行业的蓬勃发展带动中国连接器市场高速增长,使我国成为全球连接器最大的市场,且增速显著高于全球。市场规模达到约330亿美元(折合人民币约为2,412亿元),占全球市场份额的较大比例,2025年中国连接器市场规模继续保持增长。由于连接器行业规模效应显著,国际连接器巨头凭借先发优势和技术优势在高端产品市场占有较高的份额。目前,全球市场仍由泰科(TE Connectivity)、安费诺、莫仕等国际巨头主导,尤其在高速、光通信等高端领域。但国内企业等通过加大研发投入、提升技术水平和垂直整合,已在部分细分市场(如高压连接器、铜缆高速连接器)已实现了进口替代,并在国际市场上的竞争力逐步增强。

连接器作为电子系统中的关键组件,其技术壁垒主要体现在材料科学、精密制造、信号完整性、环境适应性以及智能化集成等多个方面。以高速线缆组装为例,随着5G通信、新能源汽车、工业自动化等领域的快速发展以及5G通信和人工智能快速发展,对通信连接器的高速传输能力提出了更高要求。高速线缆组件为低成本替代光连接的最优解决方案,它连接了背板连接器,并支持交换机和GPU板卡的连接,这种设计使服务器和交换机之间的信号传输更为高效。公司高速线缆组产品,基于高速背板连接器技术迭代升级而来。与市场上其他国内厂商相比,具备可靠性强、日主可控、结构紧凑、高速率、高密度等特性,传输速率、串扰等主要性能指标达国际领先。

随着新能源汽车向智能化方向发展,汽车智能座舱与高级驾驶辅助系统(ADAS)逐渐成为关键配置。在此背景下,相关的连接器及线束面临着极高的技术挑战:1.耐压要求:需要能承受高达数百伏(400V+材料/微热)、防护能力(IP67/69K)、屏蔽效能(>80dB)、精密制造(冲压/液压工艺)、高频传输(56Gbps)及长认证周期(1-2年)。PDU组件方面,不仅要集成智能监测功能(涵盖温控及V2G适配等),还要具备承受复杂高压场景的能力。其技术复杂度相较于传统配件大幅提升,涉及材料创新、工艺改进以及标准层面多多维度的突破。

(2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

2024年全球连接器市场及中国市场规模均将继续保持增长态势。随着5G通信、新能源汽车、工业自动化等领域的快速发展以及国产化趋势的加剧,未来连接器行业将迎来更加广阔的发展空间和机遇。根据Bishop & Associates的统计以及中商产业研究院等相关机构的整理,2023年中国连接器市场规模达到约330亿美元(折合人民币约为2,412亿元),占全球市场份额领先其他地区。2025年中国连接器市场规模将继续保持增长。另外,根据Bishop & Associates、思瀚产业研究院、上海证券研究所、中商产业研究院数据显示,预计到2025年我国连接器市场规模有望增至2,736亿元,2026年,中国连接器市场规模将继续保持增长态势,到2026年市场规模将达到3,096亿元,2028年有望突破3,960亿元人民币。

(3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

※防务领域智能化、系统集成化发展

(1)智能化防务装备的需求增加

随着科技的进步,智能化技术在防务领域的应用越来越广泛。智能化防务装备,如无人机、智能机器人、智能传感器等,已经成为现代战争的重要组成部分。这些装备具有高效、精准、灵活等特点,能够大幅提升军队的作战能力和效率。因此,各国军队对智能化防务装备的需求不断增加,推动了防务领域向智能化方向发展。

(2)系统集成化的务系统的需求提升

系统集成化是防务领域发展的另一个重要趋势。随着防务装备种类的不断增加和作战任务的日益复杂,单一装备已经难以满足现代战争的需求。因此,各国军队开始注重系统集成化的防务系统的建设,将各种防务装备和系统进行有机整合,形成一体化的作战体系。这种系统集成化的防务系统能够大幅提升军队的协同作战能力和信息处理能力,为现代战争提供更加有力的支持。

(3)高性能、高可靠性防务连接器的需求增加

在智能化、系统集成化的防务系统中,高性能、高可靠性的防务连接器是不可或缺的组成部分。这些连接器需要能够承受极端的环境条件和复杂的电磁干扰,确保防务系统的稳定运行。随着防务装备的升级换代和作战任务的日益复杂,对防务连接器的性能要求也越来越高。因此,各国军队对高性能、高可靠性的防务连接器的需求不断增加,推动了防务连接器行业的快速发展。

(4)政策支持推动市场需求增长

政府对防务装备的投入不断增加,为防务领域的发展提供了良好的政策环境。各国政府纷纷出台相关政策,加大对防务装备研发和生产的支持力度,推动防务领域向智能化、系统集成化方向发展。这些政策的实施不仅提升了防务装备的性能和水平,也促进了防务市场的繁荣和发展。

(5)国际市场需求广阔

随着国际形势的变化和各国对防务装备需求的不断增加,防务领域的国际市场需求也日益广阔。各国军队纷纷寻求先进的防务装备和技术,以提升自身的作战能力和防御水平。因此,防务领域的国际合作和交流也日益频繁,为防务装备的研发和生产提供了更多的机遇和挑战。

※新能源汽车向智能化发展

(1)消费者需求升级

随着科技的进步和消费者需求的提升,消费者对汽车的需求已从单纯的交通工具向个性化、多元化的生活方式转变。智能化新能源汽车能够提供更加便捷、高效、舒适的出行体验,满足消费者对高品质生活的追求。例如,智能座舱技术注重人机交互体验,语音控制、手势识别、生物识别等技术得到广泛应用,使得驾驶更加便捷、安全。同时,自动驾驶技术的快速发展也使得车辆能够自主完成部分或全部驾驶任务,减轻驾驶者的负担,提高出行效率。

(2)政策支持与推动

各国政府正在逐步完善相关法律法规和政策体系,为智能汽车的发展提供更加有利的政策环境。政府通过提供资金支持、税收优惠等政策措施,鼓励企业加大研发投入和技术创新力度。例如,中国政府对新能源汽车产业给予了大力支持,包括购车补贴、税收优惠、充电基础设施建设等,这些政策推动了新能源汽车市场的快速发展,也为智能化新能源汽车提供了广阔的市场空间。

(3)技术进步与创新

新能源汽车向智能化发展离不开技术的进步与创新。随着人工智能、大数据、5G通信等新技术的广泛应用,新能源汽车的智能化水平不断提升。例如,自动驾驶技术正逐步从辅助驾驶向高阶自动驾驶迈进,车联网技术的快速发展使得车辆与车辆、车辆与基础设施之间的互联互通成为现实。这些技术的进步为智能化新能源汽车提供了强大的技术支持,也推动了市场的快速发展。

(4)产业链协同发展

新能源汽车向智能化发展需要整个产业链的协同配合。从上游的传感器、芯片等核心零部件制造到下游的整车制造、销售和服务等环节都需要企业之间的紧密合作。随着产业链的不断完善和协同发展,智能化新能源汽车的成本将逐渐降低,性能将不断提升,市场竞争力也将进一步增强。

(5)环保与可持续发展需求

随着全球对环保和可持续发展的重视,新能源汽车作为清洁能源汽车的重要代表,受到了广泛关注。智能化新能源汽车不仅能够提供更加环保、高效的出行方式,还能通过智能化技术实现能源的优化利用和管理,为可持续发展做出贡献。因此,环保与可持续发展需求也是推动新能源汽车向智能化发展的重要因素之一。

※AI服务器发展

AI服务器市场需求受到多方面因素的驱动,呈现出强劲的增长态势。2024年全球人工智能服务器市场规模为1,251亿美元,预计2025年将增至1,587亿美元,2028年有望达到2,227亿美元。生成式人工智能服务器占比将从2025年的29.6%提升至2028年的37.7%。2024年中国人工智能算力市场规模达到190亿美元,同比增长86.9%,预计2025年将达到259亿美元,同比增长36.2%。

2025年中国AI服务器市场规模或达561亿美元。AI技术正在广泛应用于各个行业,如金融、医疗、教育、制造等。这些行业对AI服务器的需求不断增加,以支持其业务的发展和数字化转型。云计算和数据中心的发展也推动了AI服务器的市场需求。随着云计算服务的普及,越来越多的企业选择将AI应用部署在云端,以享受弹性计算、高可用性和安全性等优势。同时,数据中心作为数据存储和处理的核心设施,也需要大量的AI服务器来支持其业务的发展。各国政府纷纷出台政策支持AI技术的发展,包括提供资金支持、税收优惠、人才培养等方面的政策。这些政策为AI服务器市场的发展提供了良好的环境,促进了企业的技术创新和市场拓展。

3.公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2024年	2023年	本年比上年增减(%)	2022年
总资产	2,773,914,542.25	2,569,683,792.72	7.95	1,917,005,236.17
归属于上市公司股东的净资产	1,460,585,845.16	1,502,827,735.18	-2.81	855,822,636.65
营业收入	1,091,896,036.87	903,639,476.10	20.83	983,985,784.73
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	1,074,387,599.76	893,247,203.29	20.28	978,356,080.10
归属于上市公司股东的净利润	-17,750,544.81	72,369,156.52	-124.53	98,783,825.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-78,261,839.43	26,385,641.94	-396.61	71,726,208.54
经营活动产生的现金流量净额	-3,092,395.17	120,634,002.80	-102.56	109,913,643.94
加权平均净资产收益率(%)	-1.19	6.14	减少7.33个百分点	12.26
基本每股收益(元/股)	-0.04	0.17	-123.53	0.25
稀释每股收益(元/股)	-0.04	0.17	-123.53	0.25
研发投入占营业收入的比例(%)	10.45	10.43	增加0.02个百分点	8.42

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	225,512,280.15	258,529,608.21	265,119,456.97	342,734,691.54
归属于上市公司股东的净利润	10,356,052.71	-28,282,803.96	-30,726,397.13	30,902,603.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	979,319.73	-36,297,247.77	-37,278,275.62	-5,665,635.77
经营活动产生的现金流量净额	-66,669,052.86	26,257,580.62	-61,145,521.87	98,464,598.94

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4.股东情况

4.1普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位: 股

截至报告期末普通股股东总数(户)	14,792
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	22,660
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
四川长虹电子控股集团有限公司	0	145,710,720	31.61	145,710,720	无	0	国有法人
四川长虹创新投资有限公司	0	24,068,160	5.22	24,068,160	无	0	国有法人
四川电子军工集团有限公司	0	22,274,640	4.83	22,274,640	无	0	国有法人
共青城华飞投资合伙企业(有限合伙)	0	19,422,000	4.21	19,422,000	无	0	其他
共青城华知投资合伙企业(有限合伙)	0	14,668,560	3.18	14,668,560	无	0	其他
深圳哈勃科技投资合伙企业(有限合伙)	0	13,584,803	2.95	0	无	0	其他
共青城华跃投资合伙企业(有限合伙)	0	12,295,080	2.67	12,295,080	无	0	其他
四川申万宏源长虹股权投资基金合伙企业(有限合伙)	0	11,345,760	2.46	11,345,760	无	0	其他
深圳市红土华连投资合伙企业(有限合伙)	-3,568,455	11,181,105	2.43	0	无	0	其他
共青城华登投资合伙企业(有限合伙)	0	11,165,760	2.42	11,165,760	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明		1.四川长虹创新投资有限公司和四川电子军工集团有限公司为公司控股股东四川长虹电子控股集团有限公司控制的企业;2.共青城华飞投资合伙企业(有限合伙)、共青城华知投资合伙企业(有限合伙)、共青城华跃投资合伙企业(有限合伙)和共青城华登投资合伙企业(有限合伙)为公司员工持股平台,其执行事务合伙人为绵阳华腾企业管理服务有限公司;3.四川长虹电子控股集团有限公司持有四川申万宏源长虹股权投资基金合伙企业(有限合伙)的普通合伙人四川申万宏源长虹股权投资管理有限公司40%股权,四川长虹电子控股集团有限公司控股子公司四川长虹电器股份有限公司为四川申万宏源长虹股权投资基金合伙企业(有限合伙)的有限合伙人,并持有48.39%的合伙份额;4.除此之外,公司未接到其他股东有存在关联关系或一致行动人协议的声明,未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动协议。		
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用					

存托凭证持有人情况

□适用 √不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

□适用 √不适用

4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.4报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况

□适用 √不适用

5.公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1.公司应当根据重要性原则,披露报告期内公司经营情况的重大变化,以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2024年公司全年实现营业收入109,189.60万元,同比增长20.83%;实现营业利润-2,721.47万元,同比减少154.30%;实现归属母公司净利润为-1,775.05万元,同比下降124.53%;在报告期内公司净利润同比下降,主要系公司在服务器领域持续加大研发和人力资源投入,前期战略性支出短期影响利润表现;公司加快对CPU Socket的孵化进度,在产品推广中建立公司品牌优势,导致费用有所增加;防务行业低成本化需求,产品毛利率受到影响,使得公司净利润同比下降。详见“第三节 管理层讨论与分析,一、经营情况讨论与分析”。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的,应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用 √不适用

证券代码:688629 证券简称:华丰科技 公告编号:2025-018

四川华丰科技股份有限公司关于2025年度“提质增效重回报”行动方案

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述 或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

为积极践行“以投资者为本”的理念,贯彻落实上海证券交易所“关于开展科创板公司‘提质增效重回报’专项行动的倡议”,四川华丰科技股份有限公司(以下简称“公司”)基于对未来发展的坚定信心、对企业价值的深刻认识以及对社会责任的认真履行,制定了《关于2025年度“提质增效重回报”行动方案》,公司将采取以下关键措施,提升公司发展质量,持续为股东创造价值。该方案于2025年4月25日经公司第二届董事会第十一次会议审议通过。具体如下:

一、聚焦主业,提升经营质量和效率

2024年公司全年实现营业收入109,189.60万元,同比增长20.83%;实现营业利润-2,721.47万元,同比减少154.30%;实现归属母公司净利润为-1,775.05万元,同比下降124.53%。

公司积极发挥战略引领作用,进一步完善战略发展规划并执行落地,围绕国家战略进行产业布局,持续打造“系统”、“高速”两张名片。公司利用高速技术优势,在服务器业务领域进行拓展,服务器连接产品布局、客户拓展均取得了重要突破。公司与主要通讯客户在112G、224G高速率产品开始项目交流、合作。在防务领域,公司进一步扩大细分产品类别,向集成化、模块化、小型化、智能化发展,提前布局无人、低轨、低空经济等应用领域。在新能源领域,公司围绕新能源汽车的智能化与生态建设,打造系列化的高压、高速连接器产品,提升产品竞争力,积极开拓车载高速、高压连接器市场。公司产品布局和客户拓展取得重要突破,营业收入得以实现增长。

由于公司在服务器领域持续加大研发和人力资源投入,前期战略性支出短期影响利润表现;公司加快对CPU Socket的孵化进度,在产品推广中建立公司品牌优势,导致费用有所增加;防务行业低成本化需求,产品毛利率受到影响,主营业务利润增长不及预期,使得公司净利润同比下降。

2025年整体发展规划:

2025年公司将从企业发展、管理运营、技术能力、质量能力、供应能力等维度推动内部能力改善,提升核心竞争力,并加速市场拓展。在通讯领域,重点巩固高速领域领先优势,全力拓展市场;在防务领域,聚焦新质领域,打造系列产品,进一步构筑无人与系统领域的优势竞争力;在工业领域,转变市场开拓模式,升级产品结构。

(一)2025年毛利率力争达到25%以上,提升盈利能力

1. 改善产品结构,提高高毛利率产品占比

公司将持续优化产品组合,重点发展技术门槛高、市场竞争优势明显的高毛利产品线,资源配置向高毛利产品倾斜,包括高速背板连接器、高速线模组、新能源汽车高压连接器、航空航天级特种连接器等,同时实施客户分级管理,战略客户聚焦高附加值订单,价值客户引导产品升级,一般客户推广标准化产品服务。

2.提高自动化覆盖率,改善交付能力

公司通过引入自动化技术,优化高速线模组、高速/高压连接器生产线的布局,采用智能控制系统实现生产流程的自动化管理,提升生产效率和柔性制造能力,满足多品种高效切换、同时生产、快速交付。同时,公司加强智能制造能力构筑,以行业领先的自动化人才团队为基础,基于智能制造产线、设备的全面自主设计、自主优化能力,实现技术实时、在线支撑设备高效运行,减少人工干预,降低生产成本,从而提升毛利率。

3. 提升全产业链核心竞争力,实现核心零部件自制

公司通过关键零部件自制化战略,以全工序配套能力为核心竞争力,减少对外部供应商的依赖,降低供应链波动风险,确保生产稳定性和成本可控性。同时,引进各环节的领军技术人才,增强自主研发能力,优化生产工艺,提高产品附加值,进一步改善毛利率。

4. 推进专项降本工作,降低采购成本

公司通过优化供应链体系,提升成本传导能力,以响应低成本市场需求。针对采购价值量大、数量多或成本不支撑的物资,进行专项成本分析,以目标成本为牵引,开展采购降本工作,提升产品的市场竞争力。

(二)运营效率提升10%以上

1.以满足市场为导向,通过自主可控的信息化、智能化内配管理,不断优化、解决制约效率提升的问题,存货周转率提升10%以上

生产效率提升:跟踪把握市场动态,顺应行业发展趋势,深度分析公司业务/能力边界,提前预判市场及客户需求变化,强化公司快速响应客户需求、及时高效的工程配合以及高品质保障下的成本管控能力建设,对重点产品的采购、研发、制造实施集中掌握与整合,在减少资源投入的同时加快技术的跨界融入,提升生产效率及良品率。

存货效率提升:以市场需求为牵引,控制非必要备货和到货入库时间节点,管控入口和出口,加强过程的异常分析,减少呆滞物料的产生,同时,加强技术牵引进行标准化制定和应用,减少定制物料的快速增加。

供应链效率提升:对现有供应商资源进行梳理,优化整合供应商资源,实现资源聚焦;对独家采购和瓶颈物料进行清理,质量、生产、技术协同配合,对供应商资源进行扩充,降低供应链风险,确保交付和降本工作的顺利开展;紧跟市场需求,对已明确的大单需求和常规货类品类涉及的外购物料,提前进行采购策划,同时进行必要的备货,确保交付和采购降本。

2.应收账款周转率提升10%以上

加强信用客户的管控,梳理出用客户的信用额度,根据客户发展情况,重新评估客户的信用,调整对应的信用账期及信用额度,严格执行客户信用管理。

加强应收账款回收力度,特别加强逾期账款的催收;加强风险客户的风险账款回收力度,提高各销售经理的风险意识,对销售经理进行系统性培训,提高销售经理的回款意识,做到事前评估、事中监控、事后监督,从源头杜绝不良风险的产生。细化逾期风险预警机制,结合现有管理办法及实际业务形态对逾期风险预警机制进行优化和改进。对超长逾期(逾期360天以上)、关联交易逾期、风险逾期,以专项工作展开货款催收(包括采用催款函、司法诉讼等手段)。

(三)深入开展“智改数转”,稳步推进数字化转型

公司持续实施智改数转专项工作,基于成品端智能制造能力持续提升的基础上拓展建设核心零部件工序智能化,进一步建设高品质、低成本和高效率的绿色智能工厂,提升交付与效率的核心竞争力。

1.加强流程变革,打造流程化组织能力:以核心价值流程深度变革为基础,通过流程域重构建设实现流程化组织的运行,打牢数字化转型业务基础。围绕端到端业务流程,全面梳理研产供销等相关业务流程,重点打通端到端协同部分。

2.打造高效的生产网络:融合IT、OT与DT技术,以智能装备为基础,通过智能生产技术实现数据互联互通,打造高效的生产网络。

3.提升智能办公效能:自主开发完善ONELINK平台的业务智能流程,提高办公平台的智能化流程覆盖率。

4.建设大数据平台,挖掘数据价值:建设数据分析平台,尤其加强质量类数据管控,为在线决策、AI应用提供支撑。

5.构筑营销管理平台,智能经营平台,基于科学的分析模型,实现销售与经营管理的全面在线化、显性化,缩短指挥链路,实现协同效率提升。

二、加快发展新质生产力,提升核心竞争力

公司自创立以来从事光、电连接器及线缆组件的研发、生产、销售,并为客户提供系统解决方案。公司面向世界科技前沿、经济主战场和国家重大需求,大力推动技术创新,持续开展技术攻关,始终坚持以市场为导向、以客户需求为目标定制研发过程。依托省级企业技术中心、光电互连研究中心、系统互连试验室建设了研发平台。研发模式分为技术驱动的前沿技术预研和市场驱动的产品研发两大类,并相应建立了完善的研发组织结构,分为不同的研发部门和团队,根据项目需求进行合理的职责和分工。依据ISO9000和ISO9001质量管理体系IATF 16949 汽车生产件、ISO/TS22163轨道交通、GJB9001质量管理体系要求、AS9100航空、航天和国防组织等要求,制定了研发全流程管理相应制度。

(一)报告期内设置了ITMT和TMT技术管理委员会,分析发展趋势并规划公司战略目标,产品和市场矩阵图,保证了技术布局的前瞻性。同步制定,发布《年度技术开发大纲》,明确重点攻关方向,重点围绕自动插拔智能连接系统、气液两相智能流体连接器、高密度版插纳斯、车载高速连接器等新产品研发,同步推进服务器内部高速线缆组件与224G背板连接器界面高速线模组等产品技术预研。

(二)报告期内研发投入114,079.167万元,同比增长20.99%,通过加大技术研发投入、人才梯队建设及产业化资源配置,公司在液冷交换阻抗系列铜信号传输技术研究方面突破了112G高速模组系列微光切割新工艺的技术难点,实现了波浪形屏蔽件多次折弯的量产性;开普勒产品系列替代开发,突破镜像模块窄边耦合技术难点,实现了差分对360°独立屏蔽结构;224G铜缆高速传输技术的突破,标志着公司在高速通信技术领域迈出了重要一步。在防务产品技术研究方面,无源高速切换技术,解决高速信号如1553B、CAN快速切换需求,为智能连接奠定基础;无缆化射频连接产品技术的突破,解决了高频信号无缆传输的瓶颈,推动了行业射频无缆互连构架的革新;无源与有源的内外转接且达到上千米水深密封要求,实现水下光连接器技术零突破。

(三)报告期内公司新申请专利68项,其中新申请发明专利23项,实用新型专利44项;新增授权专利52项,其中发明专利28项,实用新型专利23项,公司累计获得专利权662项和软件著作权38项,其中发明专利161项,实用新型专利470项,外观设计专利31项。专利实施转化率达到70%,实现了专利申请量与转化率的双提升,已成功达成既定目标。

2025年计划:

(一)加大研发投入及创新要素配置

围绕“高速”和“系统”战略,强化正向设计能力,优化管理手段,持续提升华丰研发效率:

1.围绕连设高速技术和系统解决方案布局产品技术,通讯领域围绕高速率、高密度、光和多信号集成产品及技术发展;防务领域围绕高速率、高可靠、宽温、小型、轻量和多信号集成产品技术研发;低空领域围绕高速率、低成本、高可靠、小型和轻量产品技术研发;汽车领域围绕高速率、高可靠、小型、防潮潮、光和多信号集成产品技术研发。研发投入持续增长率保持在10%以上。

2.公司将继续坚持“人才优先”的经营方针,构建全面系统的人才发展体系。对内,通过定期培训、学术研讨、对外交流、导师带徒、青年论坛等途径,提升员工的业务能力与整体素质。对外,积极延揽行业内专业优秀人才,提供市场化的薪酬条件及畅通的晋升管道。此外,公司还将优化人才激励机制,充分调动员工的工作积极性,在鼓励员工个性化、差异化发展的同时,培养团队意识,增强合作精神。同时公司持续深化校企科研合作,不断优化科研合作模式。

3.研发管理方面,数字化设计,从基于文档(DBSE)向基于模型(MBSE)转变,实现研发和制造数字孪生。推进标准化体系建设,在产品标准方面制定成品、零部件、原材料等详细规范,过程标准方面建立设计、生产、服务等工作标准。向华为等标杆企业学习先进的研发经验,引入IPD管理经验,提高研发效率。

(二)推进新产品研发

公司将专注防务、通信、智能汽车领域、低空领域市场,巩固在无人机、无人车、无人艇、算力、能源、汽车连接系统的优势地位和市场份额,并向上下游和相关产业外延拓展现知产业拓展项目,不断加大研发投入,并发挥主可控的国产化产品,丰富产品线,布局围绕芯片连接、系统互连的全产业链产品,实现质量及成本的优化组合,为客户提供一站式的连接器系统解决方案,面向全球提供优质产品和服务。

1.在通讯领域,AI进入爬发式发展阶段,公司将依托在通讯行业的高速互连技术积累及行业地位,围绕算力、数据传输、数据传输、数据存储设备和系统提供更高速度的互连解决方案,主要包括高速连接器及模组等多种产品组合。

2.在防务领域,公司已在下一代装备开始布局新型连接产品与技术,为无人设备、航天航空、深海设备等提供互连解决方案,主要包括高速连接器、电源连接器、特种连接器及模组等多种产品组合。

3.在工业领域,立足汽车产业的“电动化”和“智能化”趋势,围绕打造“高压”和“高速”两大方向产品,主要包括高压连接器、高速连接器等。

4.在低空领域,主要围绕eVTOL电动垂直起降飞行器、无人机(消费级、工业级)、小型固定翼飞机开展整机线束的研发,在控制单元无缆平台提供无缆化解决方案,在单元设备间提供低损连接组件,在高压配电单元间提供配电互连系统等。

(三)提升科技成果转化和产业化水平

通过技术管理与资源协同,强化技术转化效率与产品竞争力,持续与多所高校、行业协会及产业链龙头企业建立战略合作关系。在低空互连领域,重点开展EWIS、eVTOL的工程化技术研究,让已形成的成果具备量产能力,并实现经济效益。同时与南京航空航天大学联合建立“低空互联及控制技术联合实验室”,开展互连系统和无人机等产品的数字研发、检测与适航认证相关工作,