公司代码:605208 公司简称:永茂泰

上海永茂泰汽车科技股份有限公司

2025 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、本公司董事会及董事、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。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、天健会计师事务所(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。

5、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

公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.60元(含税),不送红股,不以公积金转增股本。截止2026年4月9日,公司总股本329,940,000股,以此计算合计拟派发现金红利19,796,400.00元(含税)。如在董事会审议通过本方案后至实施权益分派股权登记日期间,公司总股本发生变动的,公司拟维持每股分配比例不变,相应调整分配总额。

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	永茂泰	605208	无变更

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王元晋	曹李婷
联系地址	上海市青浦区练塘镇章练塘路677号	上海市青浦区练塘镇章练塘路677号
电话	021-59815266	021-59815266
传真	021-59815199	021-59815199
电子邮箱	ymtauto@ymtauto.com	ymtauto@ymtauto.com

2、报告期公司主要业务简介

公司属于汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件行业。近几年,随着经济的发展和生活水平的提高,人们对汽车的需求也越来越高,汽车行业已成为全球最大的制造业之一,而我国作为全球最大汽车市场,不仅在规模上持续领跑,更在新能源转型中成为核心引擎。报告期内,我国汽车产业延续增长态势,根据中汽协数据,2025年度我国汽车产销分别为3,453.1万辆和3,440万辆,同比分别增长10.4%和10.4%。其中,我国新能源汽车产销分别为1,662.6万辆和1,649.7万辆,同比分别增长20%和22.2%,市场占有率稳步提升,达到47.9%,新能源汽车已从普经的新兴力量,逐步成长为汽车市场的中流砥柱,深刻改变着行业的产品结构与竞争格局。

新能源汽车的快速崛起,正深刻地,不可逆转地"重塑全球汽车产业链的版图;传统燃油车时代的发动机、变速箱等核心部件需求逐步萎缩,新能源汽车三电系统及配套轻量化零件成为新的需求增长点。不仅如此,为了提升新能源汽车的续航里程和操控性能,轻量化零部件的需求也大幅增长。而在这个多轮驱动、智能化、材料升级的大趋势下,铝合金凭借多项优势成为当前市场首选:其密度仅为钢的1/3,可在降低重量的同时,保证车身强度与安全性;且其具备耐腐蚀性强、回收利用率高的特点,兼顾环保与经济性;此外,高延展性与优良的铸造性能,使其能够满足新能源汽车领域复杂结构设计、广泛应用于车身框架、底盘、电池壳等核心部件,市场潜力巨大。

汽车及发零部件行业表面的繁荣之下,是不容忽视的残酷市场竞争。近年来,随着新能源汽车渗透率快速提升,市场已从"增量竞争"逐步转向"存量博弈"。车企之间的价格战愈演愈烈,价格战不仅直接压缩了车企自身的利润空间,更将成本压力向上传导,对产业链上下游企业的盈利能力形成严峻挑战。报告期内,车企为缓解成本压力,维持价格竞争力,采取了多重措施控制整车成本。一方面,部分车企明确督促上游零部件供应商从原材料采购、生产工艺优化、供应链管理等环节节入手,制定并落实降低成本的具体举措,通过产业链协同分摊成本压力;另一方面,围分具备资金与技术实力的车企选择向上游延伸布局,自主涉足汽车零部件生产领域,减少对外部供应商的依赖,以此降低电动化转型过程中的高昂成本。同时,随行业竞争加剧,部分拥有核心竞争力的汽车零部件企业凭借品牌、技术、成本等优势,不仅能在当前竞争中稳定订单份额,更有望抓住行业洗牌后的市场机遇,通过并购、合作等方式扩大市场份额,而部分缺乏核心竞争力的企业则可能也将逐渐被市场所淘汰。

公司主要从事汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件业务,拥有多年汽车用铸造再生铝合金及汽车零部件研发、生产、销售经验,在汽车行业大发展的背景下,公司主营产品具有广阔的市场前景,管理层对此非常有信心。公司所布局的从废铝回收,汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件生产领域危废运输和资质化利用均上下游一体化全产业链符合国家发展战略,具有较强的竞争优势,报告期内,公司紧紧把握阶段特征,抢抓产业发展机遇,在巩固汽车产业链优势的基础上,快速切入机器人及储合金零部件市场,不断提升自身核心竞争力,为股东创造价值,为产业作出贡献。

(一)主营业务

报告期内,公司主要从事汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件的研发、生产和销售,其中汽车用铸造再生铝合金包括铝合金锭、铝合金液,汽车零部件包括燃油汽车零部件、新能源汽车零部件,同时公司开展废铝回收和铝灰渣资源化利用业务,已形成废铝回收、汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件生产、铝危废运输和资源化利用的上下游一体化全产业链低碳循环,现主要有上海、安徽、成都、重庆、宁波等生产基地。

(二)经营模式

1、汽车用铝合金业务

公司以纯铝、废铝、硅、铜、镍等为主要原材料,通过熔炼、成分调整、精炼等生产工序,生产各种牌号的铸造再生铝合金锭和铝合金液,主要用于燃油汽车发动机缸体、缸盖、油底壳、支架、活塞、涡轮增压壳体、变速箱端盖等,新能源汽车电池包组件,电机端盖,逆变器壳体、减速器壳体等,以及汽车空调压缩机缸体、缸盖、支架、制动卡钳等铝合金铸件。截至2025年末,公司在运行铝合金产能40.3万吨(不包含为公司汽车零部件直接配套日用的铝合金液产能),其中13.6万吨既可以铝合金锭形式对外销售,也可以铝合金液对外运输直供,22.7万吨为铝合金液厂内直供,4万吨为铝合金液对外运输直供。主要产品包括ADC12、AlSi7Mg、AlSi9Cu3、AlSi8Cu3Fe、AlSi10MgCu1、AlSi7Cu0.5Mg0.3、AlSi6Cu4、KS300、KS1295、R14、AlSi10MnMg、AlSi12Fe、AlSi6Cu4Mg、A356、AlSi7Cu3Mg、A380等各种牌号的铝合金。

(1)采购模式

为保证采购行为的规范性,公司制定了《供方选择与评价管理规定》《采购管理程序》等采购管理制度。在开发新供应商时,采购部门根据《供方调查表》对供应商进行初步背景调查后筛选出符合质量标准的供应商,再由采购部门组织供应商、技术中心通过实地考察、样品检验等方式对供应商技术水平与生产能力、产品的符合性及稳定性、交货周期、价格合理性、付款方式等评定标准进行审核,通过评审核后列入合格供应商,采购部门定期会同质保部对供应商质量表现进行管理评估,确保所采购的物资供货及时、质量合格、价格合理,满足生产经营和技术创新需求。

采购部门根据生产销售计划及库存情况组织采购,采购的原材料主要包括纯铝、废铝、硅、铜等,不同原材料采购情况具体如下:

①纯铝、硅和铜

纯铝、硅和铜的市场供应充分,价格透明,公司以销定产的生产模式,即根据客户订单要求,制定生产计划,安排规模化生产。目前,公司铝合金业务的主要生产基地情况如下表所示:

产品类型	所属公司	产能(万吨)	生产基地所在地	备注
铝合金锭/铝合金液	安徽铝业	10	安徽省广德市	生产的铝合金锭对外销售或铝合金液对外运输直供给客户生产汽车零部件等铝铸件
	广德新材料	3.6	安徽省广德市	
	永茂泰	1.2	上海市嘉定区	生产的铝合金液直接供给客户生产汽车零部件
	四川铝业	3.5	四川省成都市	生产的铝合金液直接供给客户生产汽车零部件
	安徽铝业	8	安徽省广德市	生产的铝合金液直接供给客户生产汽车零部件
	重庆新材料	1	重庆市南江新区	生产的铝合金液直接供给客户生产汽车零部件
	上海零部件	4	上海市青浦区	生产的铝合金液对外运输直供给客户生产汽车零部件等铝铸件
	宁波新材料	9	浙江省宁波市	生产的铝合金液直接供给客户生产汽车零部件

②铝合金液生产模式

与传统的铝合金锭销售的供货模式相比,铝合金液销售省去了客户二次重熔铝合金锭的熔炼工序,可以减少客户对熔炼设备和人工的投入,避免铝合金锭重熔造成的材料和能源损耗,并能有效防止由于铝合金锭重熔所造成的质量波动,为铸造工序提供更可靠的原料,同时可以减少客户铝合金锭的采购库存及对客户流动资金的占用,是较为先进的铸造行业铝原料供应方式。

铝合金液的业务模式主要有两种:第一种模式是在同一厂区内主要为一家客户配套生产铝合金液;第二种模式是以铝合金液生产基地为中心,覆盖周边客户,具体情况比较如下:

项目	第一种铝合金液销售模式	第二种铝合金液销售模式
适用范围	单一客户的铝合金使用量大	一定区域范围内的铝合金使用量大
客户数量	以一家客户为主	以多家客户为主
生产场地	与客户的铸造车间处于同一厂区	在客户周边选址建厂
运输情况	同一厂区内叉车运输	短途汽车运输
客户关系	与客户的合作更为紧密,互相依赖程度更高	如果服务多家客户,则不存在对单一客户依赖的风险,但同时客户对其依赖程度会有所减弱

报告期内,公司主要采用第一种铝合金液销售模式,也开展了第二种铝合金液销售模式。

③铝合金锭压加工业务模式

报告期内,公司为铝合金业务客户提供了受托加工服务,具体模式主要为:公司客户将生产过程中产生的料柄、浇冒口、废铸件、铝屑等返回料交付公司,公司按照合同约定加工成一定质量标准的铝合金液或铝合金锭交还客户并向客户收取加工费。

项目	受托加工业务	购销业务
定价方式	合同约定以铜加工费方式定价,或同时约定返回料和铝合金产品的定价方式,其中返回料价格以铝合金产品价格的一定折率确定	合同约定销售铝合金产品的定价方式
原材料来源	原材料为客户提供的铝合金材料	原材料由公司自主对外采购
原材料用途	返回料型号与受托加工完成后的铝合金产品型号之间具有较为明确的对应关系	原材料通用,可用于各种铝合金产品的生产

(3)销售模式

公司销售部门负责产品销售,公司产品均直接销售给下游用户,客户主要为汽车零部件生产企业,公司产品凭借良好的品质,在市场享有较高美誉度,拥有一批稳定的客户。公司产品定价主要参照长江有色金属现货市场上海有色网、上海期货交易所等关于铝合金所含元素的报价,并考虑损耗、合理利润等因素,与客户协商确定。

2、汽车零部件业务

公司主要通过压铸、浇铸和机加工等工艺生产汽车零部件,具有年产汽车零部件2,500万件以上的生产能力,主要产品为燃油汽车发动机缸体、缸盖、曲轴壳、支架、涡轮增压壳体、变速箱端盖等,新能源汽车电池包模架构件、模组支架、电机端盖壳体、逆变器壳体盖板、减速器壳体等,以及汽车空调压缩机缸体、缸盖、支架、制动卡钳、减震塔、轮罩等铝合金铸件。

(1)采购模式

公司生产汽车零部件的主要原材料为纯铝、废铝、硅和铜等,采购模式和价格确定方式与铝合金业务类似。除主要原材料采购外,公司还需要采购一些密封胶件、刀具、脱模剂、切削液、包装物等辅料。

(2)生产模式

公司汽车零部件业务主要采取"以销定产"的生产模式,在获得客户订单后,由制造管理部编制《月份生产任务书》,制订出合理的生产周期,经总经理审批后,及时组织生产。在整个生产过程中,制造管理部、质保部、技术中心、销售部等密切配合,实时对产品制造过程进行监督和控制,一方面保证产品质量符合客户要求,另一方面提高生产效率,降低生产成本。

汽车零部件业务主要采取"以销定产"的生产模式,在获得客户订单后,由制造管理部编制《月份生产任务书》,制订出合理的生产周期,经总经理审批后,及时组织生产。在整个生产过程中,制造管理部、质保部、技术中心、销售部等密切配合,实时对产品制造过程进行监督和控制,一方面保证产品质量符合客户要求,另一方面提高生产效率,降低生产成本。

项目	受托加工业务	购销业务
定价方式	合同中明确规定以加工费方式定价	合同明确规定零部件名称、价格
原材料来源	客户零部件毛坯件由客户提供	原材料由公司自主采购
不良品责任	公司需根据客户提供的毛坯件质量情况完工品,对于超过免责比例的不良品,不良品责任由客户承担	公司向客户销售合格产品,生产过程中产生的不良品自行负责

公司汽车零部件加工过程中产生的工艺废料及残次品直接回收利用。此外,公司汽车零部件业务存在部分外协加工,主要是针对部分产品进行铸助工序的加工,如热处理、浸渗、机加工等。公司外协加工过程中不涉及关键工序,且具备这类加工能力的外协供应商数量众多,公司在该类供应商的选取上存在较大的选择空间,因此,公司对该类外协供应商不存在依赖。

(3)销售模式

公司销售采用直销模式,客户主要为知名汽车整车厂或汽车零部件厂商。知名汽车整车厂或汽车零部件厂商在选择上游零部件配套供应商过程中,通常具备一整套严格的质量体系认证标准,进入其供应商体系存在较高的准入门槛,企业不仅要取得国际通行的汽车行业质量管理体系认证,还需要通过客户对公司质量管理、技术水平等多环节的综合审核,方可成为候选供应商。

公司现为候选供应商后,自客户开始商务谈判并报价阶段起,到最终确定价格、签订合同、进行生产件研究分析及产品生产工艺设计研发,方案获得客户认可后,由客户向公司发出产品开发项目通知书,公司根据客户所提供的项目开发要求进行报价,双方签署项目合同,对产品系列、每年采购价格、每年预计采购数量、项目各主要节点进行约定。项目开发过程主要包括模具及工装设计制造、生产设备配置、样件试制、PPAP(生产件批准程序)、通常需要1-2年的周期,而从PPAP至项目达产,则通常需要1年左右的爬坡期。客户一旦选定供应商,合作关系往往将保持长期稳定。

3、废铝回收业务、铝灰渣处置业务、危险品运输业务

公司之子公司铜仙通泰回收上汽通用东岳及其他周边企业的铝屑,铜屑压块,子公司安徽铝业回收个人及单位废铝,公司及各子公司回收其他企业废铝,作为公司原材料。

公司之外协公司安徽林保宁2022年11月取得安徽省生态环境厅颁发的《危险废物经营许可证》,安徽环保采用回转炉-球磨-烟袋工艺流程处理铝灰,包括一次灰、二次灰和杂质灰。报告期内,公司处置了公司内部铝合金和零部件生产过程中产生的铝灰,除处置费收入外,回收铝颗粒向公司内部铝锭厂销售提炼铝合金锭,最终的再生氧化铝(高铝矾土熟料)主要销售给耐火材料厂作为耐火材料的辅料添加;公司还拥有了周边地区其他企业的铝危废处置业务。

公司之子外协司安徽运输于2022年6月取得交通运输局颁发的《道路运输经营许可证》。截至2025年末,安徽运输有危险品运输车8辆,具备上海、四川、宁波、安徽道路危险货物运输企业经营资质,开展铝危废运输业务及铝合金液对外运输直供业务。

(三)市场地位

在汽车用铸造再生铝合金领域,公司处于行业第一梯队,为国内规模较大、管理和技术先进的铝合金生产企业之一,是中国有色金属工业协会再生金属分会副会长单位,中国再生资源产业技术创新战略联盟理事单位。在汽车零部件领域,公司是中国铸造协会压铸分会副理事长单位,上海市压铸技术协会理事长单位,第四届中国铸造行业绿头兵企业,第四届中国铸造行业综合百强企业。

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

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	4,952,313,190.22	3,997,236,084.29	23.89	3,376,146,544.83
归属于上市公司股东的净资产	2,197,391,087.09	2,100,447,425.97	4.62	2,100,424,365.23
营业收入	5,846,392,379.83	4,099,543,471.30	42.61	3,536,373,002.75
利润总额	85,144,268.57	31,095,008.21	173.82	23,794,393.50
归属于上市公司股东的净利润	67,503,608.09	37,509,624.41	79.96	30,910,980.56
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	64,013,635.76	23,222,964.35	175.65	17,183,626.71
经营活动产生的现金流量净额	-269,702,840.70	-211,362,231.18	不适用	93,195,429.51
加权平均净资产收益率(%)	3.13	1.79	增加1.34个百分点	1.48
基本每股收益(元/股)	0.21	0.11	90.91	0.09
稀释每股收益(元/股)	0.21	0.11	90.91	0.09

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	1,201,208,116.18	1,418,231,811.00	1,656,077,601.36	1,571,874,851.29
归属于上市公司股东的净利润	14,520,874.78	5,248,722.09	30,405,617.67	17,328,393.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	14,462,889.92	3,167,256.67	30,390,408.16	16,993,087.01
经营活动产生的现金流量净额	-59,062,106.71	-136,849,324.77	-57,696,686.12	-17,104,764.10

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报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、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)	20,140
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	17,747
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

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(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
徐宏	0	101,987,917	30.91	0	无	0	境内自然人
徐骏芝	0	17,561,600	5.32	0	无	0	境内自然人
徐文燕	0	17,560,000	5.32	0	无	0	境内自然人
江苏苏澜管运管理合伙企业(有限合伙)	-6,856,200	7,114,600	2.16	0	无	0	其他
周秋玲	0	5,568,483	1.69	0	无	0	境内自然人
上海永茂泰汽车科技股份有限公司-2025年员工持股计划	5,056,800	5,056,800	1.53	0	无	0	其他
上海宏投资合伙企业(有限合伙)	-1,393,200	2,107,000	0.66	0	无	0	其他
吴鹏程	1,330,370	2,029,670	0.61	0	无	0	境内自然人
周武林	1,800,100	1,800,100	0.55	0	无	0	境内自然人
许建刚	3,850	1,795,600	0.54	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	徐文燕为徐宏之子,徐骏芝为徐宏之女,周秋玲为徐宏配偶,徐宏、徐文燕、徐骏芝、周秋玲为公司共同实际控制人,江苏苏澜为徐骏芝控制的企业,上海宏芝为徐文燕控制的企业,江苏苏澜、上海宏芝为实际控制人的一致行动人						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	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

4.4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。

2025年,面对国际经贸环境的不确定性与汽车行业"价格战"的常态化挑战,公司坚持"系统谋划"与"精益管理"的双轮驱动策略。一方面,公司深化"汽车基本盘+新兴增长极"的产业布局,在巩固汽车产业链核心优势的同时,精准切入机器人零部件及储合金新赛道,并加速全球化产能布局,构建起具有全球竞争力的发展格局。另一方面,公司以"降本增效"为行动核心,通过全流程精细化管理,全方位提升"质量、成本、成本、效益"四大核心要素,将战略资源转化为实实在在的竞争优势,为全年经营目标的达成及长期可持续发展筑牢了坚实根基。2025年,公司实现营业收入58.46亿元,同比增长42.61%;实现归母净利润6,750.36万元,同比增长79.96%。报告期内,公司围绕华彩制定的工作计划主要完成以下工作:

(1)战略转型打造"全球化+新兴赛道"双轮驱动新格局

2025年以来,机器人行业呈现蓬勃发展的态势,供给侧正在迅速繁荣,量产节奏趋于收敛,产业链上下游企业面临重大机遇。在此关键时期,公司精准把握行业脉搏,成立机器人零部件事业部,依托汽车零部件领域深厚的技术积淀,严苛的质量体系、高效的管理模式及显著的成本优势,积极参与机器人零部件产品的同步研发,迅速与多家机器人主机厂及零部件供应商开展合作。与此同时,公司还成立"永茂泰机器人技术研究院",通过搭建先进的材料及零部件研发平台,既可快速响应市场需求,加速新技术、新产品的孵化,也为后续业务拓展筑牢技术根基。

(2)布局战略金属锁合金,抢占轻量化赛道,产品结构进一步优化

镁合金在汽车轻量化、机器人、低空经济、储能材料等战略性新兴产业中均具有重要战略价值。2025年全国镁行业大会提出,"十五五"时期我国镁产业将加快从"轻量化辅助材料"向"战略结构性材料"转型,由"全球供应中心"向"全球创新与价值中心"迈进,在此背景下,国内镁行业有望进一步向高端制造方向升级,推动镁锭供给与应用场景实现双向拓展。

镁具有密度低、比强度高、可回收性强等特点,在轻量化材料领域较强优势。在国家对镁产业政策的支持下,依托于集团主营业务产业结构优势,2025年,公司成立了镁合金事业部和镁业技术研究院,为客户提供从镁材料研发到产品研发的全套解决方案,具备与客户同步走向开发能力;同时在安徽和重庆两大基地建设镁合金零部件生产制造产线,布局从压铸、机加到表面处理的全工艺流程,引入高压压铸和半固态压铸两大工艺技术,为客户提供镁合金制程产品。报告期内,公司在镁合金零部件领域的客户开发和项目推进取得积极进展,已成功获得国内知名汽车厂商在汽车、摩托车动力系统、内外饰系统、车身及座椅系统等多领域的产品定点,电驱、变架等核心产品完成试制并逐步量产,为公司新业务拓展和产品结构优化奠定了基础。在镁合金材料领域,公司针对客户提出的高性能镁合金需求,完成了初步材料性能优化技术研究方案,为2026年新材料应用奠定了基础。

(3)铝合金规模创新高,零部件量利双提升,基本盘进一步稳固

2025年以来,面对汽车行业行情上行趋势的积极态势,公司迎难而上,破难而进,充分依托自身上下游一体化全产业链布局的核心优势,全力开拓新客户,拓展新市场,在激烈的市场博弈中稳健前行,逆势突围。

在铝合金领域,公司坚持"深耕存量,拓展增量"的双轮驱动策略,一方面持续深化与成尔博格等长期客户的战略合作,筑牢业务基本盘;另一方面,依托铝液直供模式的成本及效率优势,积极拓展新客户,扩大业务规模。公司与折普集团合作的宁波机床两轮液直供项目一期项目顺利满产,二期项目正加速建设,建成后将具备年产18万吨铝液直供能力。2025年公司共销售铝合金产品约32.59万吨(含自用),同比增长约39.20%,其中铝合金液销量在公司铝合金业务中占比提升至69.37%。

在汽车零部件领域,公司采用"新能源"与"全球化"两大核心战略,全面深化与战略客户的战略协同。在汽车零部件方面,公司通过精准发力新能源赛道,公司加速与比亚迪、吉利、赛力斯等头部车企合作项目的进程;通过巩固并开拓博格华纳、博马、盖瑞特等国际知名客户,公司产品从燃油车与客户车型配套持续升级,形成燃油车与新能源车协同发力、多客户共享的良好局面,在海外市场波动、捕捉全球机遇的综合实力以及抗风险能力上新台阶,在摩托车零部件方面,公司在高端摩托车领域持续发力,为相关战略客户提供高品质零部件,得到了客户高度认可。2025年公司共计销售零部件产品约2,993.37万件,同比增长约16.56%,其中新能源汽车零部件收入同比增长约142.81%,零部件国际客户收入同比增长约18.64%。2025年公司零部件综合毛利率也比去年同期提高了2.51个百分点。

(4)落子重庆迎军西南,扬帆海外布局全球,发展空间进一步拓展

2025年以来,公司从"区域化"与"全球化"布局同步推进,空间结构不断优化。2025年7月,公司决定在重西哑投资建设汽车零部件智能制造基地项目,海外产能布局从"规划图"逐步转为"实景图",未来随着项目的有序推进,将为公司全球客户订单响应与市场份额拓展提供坚实保障。8月,公司通过与相关合作方签订重庆永茂泰合资公司章程、股东协议等文件,设立重庆永茂泰机器人有限公司,进一步拓展了公司国内零部件的业务版图,这一"海外进"+"本土开跨"的双轮驱动模式,不仅打开了新的增长空间,更通过全球化产能配置与区域化业务保障,显著提升了公司抗风险能力与长期竞争力。

(5)持续加大研发投入,加快科技成果转化,发展后劲进一步增强

2025年以来,公司始终将科技创新视为驱动高质量发展的重要支撑,持续加大研发投入,强化技术创新体系建设,为公司长远发展积蓄强劲动能。报告期内,公司研发投入1.39亿元,同比增长38.18%。截至2025年12月31日,公司及控股子公司拥有有效授权专利166项,其中发明专利4项;实用新型专利125项。

报告期内,公司围绕机器人关键零部件、镁合金及铝合金新材料、汽车零部件轻量化等方向持续推进研发创新。公司成立了"永茂泰机器人技术研究院",通过搭建先进研发平台及人才队伍,为公司机器人零部件业务的持续增长提供源源不断的技术动力,推动公司在机器人零部件产业的布局向更深层次发展。公司还成立"镁业技术研究院",锁定未来市场需求,持续加大镁合金领域产品研发,为未来市场需求的快速释放做好技术基础。

(6)深耕人才培养体系,持续赋能企业发展

公司始终将"人才是企业发展的第一资源"作为战略核心,坚持"内部培养与外部引进相结合"的人才发展理念,构建起覆盖全员、全过程、全方位的人才培养体系,为公司的可持续发展提供了坚实的人才保障。

公司高度重视人才的内部培养,通过"上海市企业技术中心"、"安徽省企业技术中心"、子公司安徽零部件获批设立安徽省劳动模范工作室、上海市青浦区级博士后科研工作站(博士后创新实践基地)、入选国家专利密集型产品备案认定试点单位,及团队荣获安徽省江淮英才培养计划创新团队。上述研发平台和技术成果的积累,为公司在镁合金材料、制造工艺及新产品开发等方面的持续突破提供了有力支撑。

(7)深耕精细管理,筑牢制造根基,管理水平进一步提高

2025年以来,公司贯彻专业化、精细化、管理优化的管理思想,不断夯实经营基础,提高经营质量。

公司代码:605208 公司简称:永茂泰

在财务管理方面,公司建立"业务+财务"双轮驱动的管理体系,划小独立核算单元,压实经营主体责任,把预算、核算做实、做准;在资金管理方面,实施客户分级管理,加强应收账款管控,优化长短期融资结构,有效降低融资成本并提升资金使用效率;在激励机制方面,落实"精准划分,精准考核,精准激励"的原则,充分调动员工积极性,成功实施2025年员工持股计划。

建立原料价格实时监测机制,科学制定前瞻性采购策略,以精准采购应对市场价格波动;动态优化原材料及产成品库存结构,通过精益供应链管理,从源头实现成本的有效控制;全面提速数字化工厂建设,深化制造执行系统(MES)在生产核心环节的应用,实现生产数据的实时采集、智能分析与精准调控,为生产效率提升与质量稳定性筑牢数字根基;通过强化全流程标准化管控,严抓产品质量,推动产量与改革协同提升;构建全价值链成本管控体系,聚焦可变成本精细化管理,通过工艺优化、能耗管控及供应链协同等多维举措,实现生产成本的系统性降低;坚守"安全环保大于天"的责任底线,构建"培训-检查-防控"一体化安环管理体系,系统性提升风险防控效能。

(7)坚持绿色制造,践行低碳循环,可持续发展能力进一步增强

2025年以来,公司继续深化落实"低碳绿色"的发展战略,坚定不移地走可持续发展之路。公司子公司安徽铝业被评为2025年度国家级"绿色工厂"。2025年,公司以铝合金全产业链一体化协同为核心,通过打通"废铝回收-铝液直供-危废处置"全链条,实现上游再生铝高比例应用(用量占比74.36%),中游铝液直供高效协同(销量21.88万吨,同比增80.47%)、下游铝灰资源化闭环(处置超11,500吨),形成"资源再生-生产减碳-循环利用"的一体化绿色产业链,在巩固行业领先地位的同时,为产业链上下游提供低碳化、高效率的综合解决方案,以实际行动为产业绿色发展贡献力量。

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:605208 证券简称:永茂泰 公告编号:2026-012

上海永茂泰汽车科技股份有限公司 2025年年度利润分配方案公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示:

- 分配比例:每10股派发现金红利0.60元(含税),不送红股,不以公积金转增股本。
- 本次利润分配以实施股权分派股权登记日登记的总股本为基数,具体日期将在权益分派实施公告中明确。
- 在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的,公司拟维持每股分配比例不变,相应调整分配总额,并将在相关公告中披露。
- 公司未触及《上海证券交易所股票上市规则》第9.8.1条第一款第(八)项规定的可能被实施其他风险警示的情形。
- 本次利润分配方案尚需提交公司2025年度股东会审议通过后方可实施。

一、利润分配方案内容

(一)利润分配方案的具体内容

截至2025年12月31日,上海永茂泰汽车科技股份有限公司(以下简称"公司")母公司报表期末未分配利润为人民币136,779,801.28元。经董事会决议,公司2025年年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,具体日期将在权益分派实施公告中明确。本次利润分配方案如下:

公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.60元(含税),不送红股,不以公积金转增股本。截至2026年4月9日,公司总股本329,940,000股,以此计算合计拟派发现金红利19,796,400.00元(含税)。

2025年度,公司以现金为对价、采用集中竞价方式已实施的股份回购金额为0元,现金分红和回购金额合计19,796,400.00元,占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例为29.33%。其中,以现金为对价、采用集中竞价方式回购股份并注销的回购金额为0元,现金分红和回购并注销金额合计19,796,400.00元,占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例为29.33%。

如在董事会审议通过本方案后至实施权益分派股权登记日期间,公司总股本发生变动的,公司拟维持每股分配比例不变,相应调整分配总额。公司将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案尚需提交股东会审议。

(二)本触及其他风险警示情形

项目	2025年度	2024年度	2023年度
现金分红总额(元)(a1+a2+a3)	19,796,400.00	12,852,084.98	6,509,739.44
回购注销总额(元)(b1+b2+b3)	0	0	0
归属于上市公司股东的净利润(元)(c1+c2+c3)	67,503,608.09	37,509,624.41	30,910,980.56
本年度末母公司报表未分配利润(元)	136,779,801.28		
最近三个会计年度累计现金分红总额(元)(a=a1+a2+a3)	39,168,198,348		
最近三个会计年度累计回购注销总额(元)(b=b1+b2+b3)	0		
最近三个会计年度平均净利润(元)(c=(c1+c2+c3)/3)	45,308,071.35		
最近三个会计年度累计现金分红及回购注销总额(元)(d=a+b)	39,168,198,348		
最近三个会计年度累计现金分红及回购注销总额(D)是否低于5,000万元	是		
现金分红比例(%)(e=D/C)	86.43%		
现金分红比例(K)是否低于30%	否		
是否触及《股票上市规则》第9.8.1条第一款第(八)项规定的可能被实施其他风险警示的情形	否		

二、本年度现金分红比例低于30%的情况说明

2025年度,公司实现归属于上市公司股东的净利润67,503,608.09元,拟分配的现金红利总额19,796,400.00元,占本年度归属于上市公司股东的净利润比例低于30%,具体原因说明如下:

(一)公司所处行业特点

公司主要从事汽车用铸造再生铝合金和铝合金铸造汽车零部件的研发、生产和销售,分别属于有色金属冶炼和压延加工业、汽车制造业,细分行业分别属于再生铝行业、汽车零部件及配件制造业。随着汽车轻量化和新能源汽车的快速发展,汽车用铝量持续增长,再生铝合金具有低碳、环保、循环等优势,符合"双碳"要求,国家产业政策大力支持,汽车产业作为国民经济重要的支柱产业,带动汽车用铸造再生铝合金和铝合金铸造汽车零部件行业规模持续增长。公司所处行业属于资金密集型行业,日常经营需要大量流动资金周转,同时铝合金铸造汽车零部件行业设备投资规模较大,产品开发生产周期较长。

(二)公司发展阶段和自身经营模式

公司2002年成立时主要从事汽车用铸造再生铝合金业务,目前产能40.3万吨;2003年开始进入下游铝合金铸造汽车零部件领域,目前年产能3,000万件以上;2022年开始从事铝危废运输和处置业务,目前产能3.3万吨。公司属于行业第一梯队,但规模和龙头企业仍有一定差距,目前处于资金投入和业务扩张期。

日常经营中,公司需根据生产销售计划及库存情况采购纯铝、废铝、硅、铜等原材料,汽车零部件业务还需要采购密封嵌件、刀具、脱模剂、切削液、包装物等辅料。原材料中纯铝、硅、铜采购价格主要参考长江有色金属网、上海有色网等价格,公司与合格供应商通常通过询价、议价、竞价的方式按批次签署合同;新废铝价格基本按照纯铝市场价格乘以一定的系数确定,故价格也相对透明,公司主要通过与合格供应商签署合同约定采购价格和加权平均价格的方式进行采购;铝灰渣处置业务按照铝灰的处理量和处置单价确定,价格也相对透明,公司与合格供应商签署合同约定采购价格和加权平均价格的方式进行采购;铝危废运输业务及铝合金液对外运输直供业务,价格也相对透明,公司与合格供应商签署合同约定运输价格和加权平均价格的方式进行采购。

(三)未触及其他风险警示情形

项目	2025年度	2024年度	2023年度
现金分红总额(