证券代码:300507 证券简称:苏奥传感 公告编号:2026-004

江苏奥力威传感高科股份有限公司

2025 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。

容诚会计师事务所(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。

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800646907为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.6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0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	苏奥传感	股票代码	300507
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	方太郎	凌俊	
办公地址	江苏省扬州高新技术产业开发区祥园路158号	江苏省扬州高新技术产业开发区祥园路158号	
传真	0514-82775137	0514-82775137	
电话	0514-82775359	0514-82775359	
电子信箱	olive@yos.net.cn	olive@yos.net.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

1、报告期内公司从事的主营业务及产品

公司作为国家高新技术企业,长期深耕汽车零部件行业,专注于提供高品质的汽车零部件产品与服务。报告期内,公司成功引入中创新航控股,实现资本与产业的双轮驱动,将推动双方在新能源领域开展深度协同合作。同时,安徽奥力威、奥力威新能源公司相继落地并顺利推进建设,进一步完善了公司区域布局,优化了产能分配,提升了供应链响应速度与协同效率。此外,公司加强与英达森斯及芯华睿等战略参股科技创新企业的投资合作,进一步强化了在核心器件领域的技术储备与前沿布局。

报告期内,公司已构建起涵盖传感器及配件、燃油系统附件、汽车内饰件、新能源部件板块的多元化产品矩阵。同时,控股子公司博耐尔专注于汽车热管理系统零部件的研发与生产,公司的业务布局进一步完善。其中,汽车内饰件及燃油系统附件作为公司传统优势业务,报告期内保持稳步发展。

2025年,面对汽车零部件行业格局的持续变化,公司积极深化向新能源汽车零部件领域的转型,持续加大研发投入,确保产品线全面覆盖传统燃油汽车、增程式/混合动力汽车、纯电动车型以及新兴应用领域的需求。同时,公司不断优化供应链管理,通过深化垂直整合,有效降低采购成本,提升关键部件自制率,并实现采购、物流、生产、费用控制、开发、质量、组织等多环节的高效协同运作。

报告期内,在热管理领域,完成对博耐尔的收购后,双方在研发技术、销售体系及品牌资源等方面实现深度协同融合,提升了公司在汽车热管理系统领域的综合竞争力与市场响应速度。在半导体材料领域,AMB覆铜陶瓷基板项目已与众多客户建立联系,并向多家行业知名企业提供样品,项目稳步推进中,部分已进入小批量阶段。在传感器领域,公司成功拓展并实现多款新产品线的商业化突破。电涡流位置传感器应用于新能源车驱动电机角度测量,实现高精度国产替代,2025年规模化应用取得重要进展,同时拓展其他重点商业产品上的研发应用;电流传感器覆盖新能源汽车电池,eVTOL以及储能等多领域,具备稳定和大量程特性;新型EMB力传感器已完成并获得项目定点,目标直指解决线控制动EMB系统夹紧力传感器长期存在的精度不足与成本高昂问题。此外,空悬温度传感器实现稳定供货,获得客户认可;压差传感器同样获得客户认可。上述举措推动了各业务模块之间的协同发展,进一步优化了公司在新能源及传感器领域的产业布局。

2、公司主要经营模式

(1)销售模式

公司必须在通过下游客户关于生产条件、质量控制、企业管理等方面的考评后,才能成为客户的潜在供应商。成为潜在供应商之后,具体产品的销售流程可大致概括为“前四步,后四步”,以签订产品开发协议为分界线。

签订产品开发协议之前的四步为:

第一步:客户提出产品需求,进行招标;

第二步:由公司销售部组织采购部、生产部、财务部等部门进行集体内部询价;

第三步:经集体询价后,向客户提出公司的产品报价,参与竞标;

第四步:在报价后与客户保持沟通,进行报价跟踪。

前四步完成后,如获得中标,公司则与客户签订产品开发协议。

签订产品开发协议之后的四步为:

第一步:在获得客户提供的零部件技术图纸或样件后,公司生产技术部门制作新产品开发建议书并制作模具;

第二步:公司生产技术部门制作样品并向客户送样;

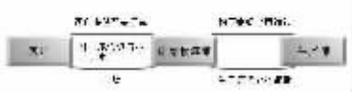
第三步:样品获客户检测认可后,进入小批量供货阶段;

第四步:小批量供货获客户试用认可后,公司可获得客户的量产订单,开始批量供货。

进入批量供货阶段后,公司与客户一般每年签订一份框架性供货合同,内容包括全年供货种类、数量、价格、付款安排、质量控制、索赔等条款。在这份框架性合同下,客户会定期向公司下达具体产品订单,公司按照产品订单安排生产、组织供货。如一方提出供货数量或价格变更的要求,双方另行协商,并签订补充协议。

公司在确定招标价格时,首先由财务部联合研发部,质量部和生产部测算产品设计、模具工装开发、产品试制、检测验收及批量生产等各个环节产生的成本,采购部负责测算产品所需原材料的采购成本,财务部予以协助;然后综合考虑产品技术含量和生产难度等因素,在成本基础上加以适当利润确定投标价格或者价格区间。

(2)生产模式



公司采用“以销定产”的生产模式。根据公司与客户签订的年度框架性供货合同,公司生产部门制定年度生产计划。客户向公司下达的批量产品订单在公司计划物流部汇总。收到客户订单后,计划物流部组织采购部、质量部、生产部门就原材料供应情况、质量保证情况、设备、模具配合情况等进行订单评审,经评审后,如不能完全满足客户订货需求,计划物流部负责与客户进行沟通,进行订单修订,然后根据双方商议后的订单安排生产。评审后如能满足订货需求,则生产部门根据产品订单制定生产月计划或周计划,并组织生产。

对于公司产能投入的回报经济性角度考虑,公司将技术含量较高、生产工艺复杂、性能要求严格和经济附加值高的传感器产品由公司自行生产,而将一部分技术含量相对较低的燃油系统附件和汽车内饰件等产品委托外协厂商加工生产。

1)外协生产方式产生的原因

公司委托外协厂商加工的产品主要为燃油系统附件及汽车内饰件,燃油系统附件与汽车内饰件生产所用设备、生产工艺及原材料基本相似。近年来,随着汽车产业的不断发展,公司销售订单的稳步增长,基于产能投入的回报经济性角度考虑,公司将技术含量较高、生产工艺复杂、性能要求严格和经济附加值高的传感器等产品由公司自行生产,而将一部分技术含量相对较低、生产工艺较为简单的燃油系统附件(其中包含支架、偏转套、防浪板、膨胀腔、管卡、壳体组件等)和汽车内饰件等产品委托外协厂商加工生产;另外由于环保、排污等特殊行业的许可要求,公司一般不具备电镀条件,基于经济及环保角度考虑,公司将燃油系统附件中卡盘的电镀工艺委托给符合条件的外协厂商实施。这两类产品生产所用的主要原材料采购及产品销售均由公司负责,在加工生产环节,上述产品所必须的技术标准制订、产品试制、模具设计开制以及产品检验亦由公司完成,公司仅将生产工序交由外协厂商实施,且安排生产技术人员现场指导外协厂商的生产,对产品质量进行全过程的控制。

2)外协生产模式介绍

公司采取的外协生产为委托加工方式。

①卡盘:具体流程为公司接受客户委托依据客户要求进行过程和产品设计开发并获得认可→客户下发订单→公司采购原材料和辅材→冲压生产→冲压检验合格入库→交付外协供应商电镀→外协电镀供应商电镀加工→外协电镀供应商将检验合格的产品交付给公司→入库检验→合格品入库储存→按客户订单要求准时交付。

②塑料件:具体流程为公司接受客户委托设计、开发产品并获得认可→客户下达采购订单→公司选择合格外协厂商→公司采购原材料及配件→交付外协厂商委托加工→公司提供外协产品生产模具、技术标准,指导、监督外协厂商依照生产纲领开展生产→外协厂商加工产品后,交付公司→检测合格的外协产品,交付客户→公司支付加工费给外协厂商。

尽管部分燃油系统附件和汽车内饰件主要委托外协厂商加工生产,但生产上述产品所必须的技术标准制订、技术图纸设计、模具设计以及产品检验均由公司完成,而仅将技术和工艺流程相对简单的生产工序交由外协厂商实施。

3)外协厂商的选择

公司制定完善的外协厂商管理制度,主要从外协厂商的设备状况、交货周期、报价水平、管理能力、产品质量等因素设定若干标准综合确定供应商。

①公司根据与一级配套商或整车企业签署的新产品开发协议,小批量供货获得认可后,产品即将进入量产阶段。对于计划采取外协方式生产的新产品,采购部将新产品图纸、标准、样件、工艺路线等技术文件分送财务部、意向外协供应商。其中,意向性外协供应商不低于 3 家。

②意向性外协供应商根据自身的生产条件测算生产新产品所耗用的原材料、人工工资、动力费用、折旧等制造费用、管理费用以及合理利润等并向公司提交报价表。

③核价期间,采购部、财务部确保信息互通,财务部、采购部根据各家意向供应商的报价结合公司小批量生产获得的基础数据进行核价,并将核价结果反馈给意向外协供应商,在多家意向外协供应商接受核价结果时,优先初选有相似产品生产经验、信用程度较高、设备状况良好的意向外协供应商。

④采购部正式提交书面核价结果报总经理审批。总经理审批后即确定外协厂商,并签署外协生产合同、质量协议等对新产品外协生产进行约定。

4)外协产品的质量控制情况

公司对委外加工产品的质量控制措施包括事前控制及事后控制两方面:

①事前控制:生产企业在经过公司对其生产条件、质量控制、物流等方面的全面考评后才能成为公司的合格外协厂商;生产前的产品开发及样品制作工作由公司完成,外协厂商仅根据公司提供的样品组织生产;为保证生产质量,公司会根据客户需求及自己的生产经验编写质量控制文件,提供给外协厂商,作为质量控制的依据;对新加入的外协厂商,公司为保险起见,会安排技术人员现场指导企业的生产。

②事后控制:公司质检人员对委外加工产品进行严格检验;销售给客户后,如外协产品出现质量问题,将追究相关外协厂商的责任。从质量控制效果看,公司外协产品的质量较好,客户满意度较高。公司目采用外协生产方式以来从未出现重大质量事故。

(3)采购模式

公司结合多年的采购经验,建立了严格的供应商管理制度。公司在需开发新供应商时,由采购部会同生产部门、财务部、质量部对意向供应商进行综合考评,只有符合公司制定的标准,通过了公司的考评,才能成为公司的潜在供应商。生产部门按照公司客户提供的订单制定好生产计划后,采购部根据生产计划,结合原材料库存情况制定采购计划。对于每种具体的原辅材料,除客户指定供应商外,公司采购部一般通过招标在潜在供应商中确定两家或两家以上给公司供货。公司采购部每年与确定好的原辅材料供应商签订框架性采购协议,内容包括采购产品名称、种类、数量、价格、付款安排、质量控制、索赔等条款。在这份框架性合同下,公司按照生产计划采用持续分批量的形式不定期向供应商提供具体材料采购订单,供应商按照订单组织供货。如一方提出供货数量或价格变更的要求,双方另行协商,并签订补充协议。

3、报告期内的主要业绩情况

2025年,全球经济复苏进程放缓,中国汽车产业步入深度洗牌期,原材料价格波动频繁,人力成本稳步攀升,产业链与供应链格局迎来全方位重塑,市场竞争日趋白热化。

报告期内,公司实现营业收入229,448,36万元,较上年同期增长37.43%;实现归属于上市公司股东的净利润11,966,63万元,较上年同期下降13.28%。营业收入与净利润的变动,主要系2024年第四季度实现对子公司博耐尔的控股,2025年全年其营业收入并入公司合并报表范围,同时博耐尔由于大客户年降因素导致毛利率下降,且其总体毛利率低于母公司主要产品毛利率所致,同时汽车行业整体存在年降问题,导致集团毛利率下降。未来公司将加强子公司的整合管理,优化客户结构和信用政策,提升运营效率,改善毛利率水平。截至报告期末,公司总资产为400,761.85万元,同比下降2.34%,归属于上市公司股东的所有者权益为215,273.15万元,同比增长4.51%。

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

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	4,007,618,452.90	4,103,525,600.48	-2.34%	2,872,091,643.45
归属于上市公司股东的净资产	2,152,731,457.55	2,059,803,311.95	4.51%	1,945,474,712.14
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	2,294,483,645.28	1,669,566,389.68	37.43%	1,121,467,411.07
归属于上市公司股东的净利润	119,566,278.01	137,881,869.46	-13.28%	123,870,454.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	89,539,255.12	92,993,648.97	-3.71%	76,399,970.08
经营活动产生的现金流量净额	308,857,708.85	187,935,139.37	64.34%	36,270,472.73
基本每股收益(元/股)	0.15	0.18	-16.67%	0.16
稀释每股收益(元/股)	0.15	0.17	-11.76%	0.16
加权平均净资产收益率	5.67%	6.90%	-1.23%	6.49%

(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	563,543,493.82	540,166,937.33	578,409,508.41	612,363,705.72
归属于上市公司股东的净利润	28,299,995.08	28,944,555.48	28,554,815.43	33,766,912.02
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,524,805.68	17,219,007.68	16,434,127.29	32,361,314.47
经营活动产生的现金流量净额	22,815,344.45	134,301,674.34	-65,762,889.83	217,503,579.89

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	40,997	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	34,622	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
李宏庆	境内自然人	23.42%	187,500,324.00	0.00	不适用	0.00
中创新航科技集团股份有限公司	境内非国有法人	10.94%	87,620,380.00	0.00	不适用	0.00
滕飞	境内自然人	3.55%	28,435,045.00	21,326,284.00	不适用	0.00
郑晓青	境内自然人	2.05%	16,390,000.00	0.00	不适用	0.00
汪文巧	境内自然人	1.12%	9,006,706.00	0.00	不适用	0.00
张旻	境内自然人	0.89%	7,147,752.00	0.00	不适用	0.00
孔有田	境内自然人	0.54%	4,362,450.00	3,271,837.00	不适用	0.00
钱进	境内自然人	0.51%	4,091,500.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	0.50%	4,025,821.00	0.00	不适用	0.00
陈建新	境内自然人	0.49%	3,900,000.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系,未知是否属于一致行动人。					

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

2025年5月6日,公司原控股股东、实际控制人李宏庆与中创新航签署了《股份转让协议》及《表决权放弃协议》,拟通过股份转让及表决权放弃的方式转让公司控制权。2025年10月13日,公司收到中国证券登记结算有限责任公司出具的《证券过户登记确认书》,本次权益变动事宜已完成股份过户登记手续,过户日期为2025年10月10日。2025年11月21日,公司召开2025年第一次临时股东会选举产生了公司第六届董事会非独立董事和独立董事,同日,公司召开职工代表大会选举产生了1名职工代表董事,与股东会选举产生的非职工代表董事共同组成了公司第六届董事会,本次董事会的换届选举已经完成。公司控股股东于2025年11月21日由李宏庆变更为中创新航,公司无实际控制人。

证券代码:300939 证券简称:秋田微 公告编号:2026-008

深圳秋田微电子股份有限公司

2025 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。

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:以总股本120,000,000股为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.00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0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	秋田微	股票代码	300939
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	王亚彬	廖琛琛	
办公地址	深圳市龙岗区园山街道荷坳金源路39号	深圳市龙岗区园山街道荷坳金源路39号	
传真	0755-86106838	0755-86106838	
电话	0755-86106838	0755-86106838	
电子信箱	qiutw@av-display.com	qiutw@av-display.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司是一家专业从事液晶显示及触控产品研发、设计、生产和销售的国家级高新技术企业,秉承“显现世界,还原真实;连接万物,创造价值”的企业使命,为客户提供定制化的触控显示整体解决方案,致力于发展为具有影响力的人机交互界面与智能控制产品一站式服务商。报告期内公司主要业务未发生重大变化。

(一)主要产品

公司主要产品包括单色液晶显示器、单色液晶显示模组、彩色液晶显示模组及电容式触摸屏等,应用于工业控制及自动化、物联网与智慧生活、医疗健康、汽车电子等众多领域,客户包含终端产品生产厂商和技术服务商。

公司产品在工业控制及自动化领域的应用主要包含工业控制、办公自动化、能源管理及自助终端等,客户主要包括ABB、惠普、西门子、长城开发等;在物联网与智慧生活领域的应用主要包含智能家电、智慧城市及智能家居等,客户主要包括GE、三星、松下、日立等;在医疗健康领域的应用主要包含便携医疗、医疗仪器及运动健康等,客户主要包括欧姆龙、三诺生物、蒙发利等;在汽车电子领域的应用主要包含仪表盘、中控台、后视镜及其他等,客户主要包括轩彩视佳、威奇尔、矢崎仪表等,配套比亚迪(目前主要应用于王朝系列、海洋系列车型)、上汽、长安、东风柳汽、吉利等汽车整车制造厂商制造的多款车型。公司主要产品介绍如下:

(二)主要经营模式

1、盈利模式

公司专注于工业控制及自动化、物联网与智慧生活、医疗健康、汽车电子等特定细分领域的液晶显示及触控产品,依托多年来积累的技术、管理和渠道优势,满足客户对液晶显示及触控等应用器件的定制化需求,通过销售液晶显示器、电容式触摸屏及相关模组产品取得收入。公司盈利主要来自于产品的销售收入与成本费用之间的差额。

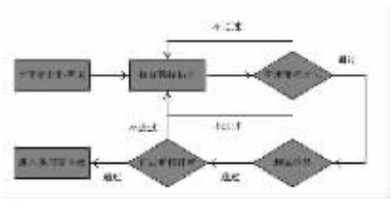
2、采购模式

公司以自主采购为主,综合考虑订单生产计划和材料库存量,根据客户订单对相关材料按需采购。同时,为降低核心材料市场价格波动给公司带来的经营风险,公司密切关注核心材料的价格波动情况,在必要时提前备料。

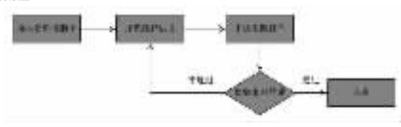
公司采购的材料主要有TFT屏、芯片、电子元器件、背光源材料、ITO玻璃及偏光板材料等。公司制定了《采购控制程序》《供应商评审控制程序》等制度性文件,并设有采购中心,对供应商筛选与评审、原材料采购等活动进行控制。

公司的采购流程包括供应商开发流程及原材料采购流程,具体流程如下:

(1)供应商开发流程

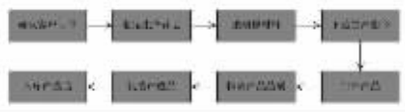


(2)原材料采购流程



3、生产模式

公司根据客户订单安排生产。公司各部门通过管理信息系统协调生产活动。计划部根据客户订单制定生产计划,并根据客户实际到货需求及时调整生产计划,以《生产通知单》的形式将生产指令传达至生产车间。生产车间根据生产计划与生产指令组织生产。生产管理部门负责具体产品的生产流程控制,监督安全生产,组织生产质量管理工作。质量管理部门负责监督生产执行情况,对生产过程的各项关键质量控制点进行监督检查,负责对半成品和成品进行质量检验。公司产品的生产流程如下:



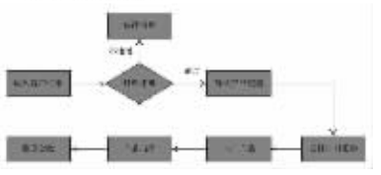
公司根据订单要求和内部产能安排会将产品生产的某些单独的简易环节委托外协厂商完成,外协厂商涉及的主要生产环节包括切割、贴偏光片、贴合、SMT、邦定、装管脚等。公司采取涉及采购、品质、工艺等多部门人员参与外协厂商评审工作的方式,并制定《供应商评审控制程序》《外发加工作业指引》等相关文件,建立了有效的质量控制机制。

4、销售模式

公司产品主要为定制化产品,客户主要分为两类:终端产品生产厂商和技术服务商。终端产品生产厂商将公司产品应用于其自行生产制造的产品,公司按照其产品特性进行定制化设计和生产。技术服务商为终端产品生产厂商提供整体技术方案及必要的技术支持,并向各零部件厂商提出采购需求,公司按照其采购需求进行定制化设计和生产。技术服务商模式为液晶显示行业销售采用的模式之一,是行业发展和演进的结果,公司通过技术服务商销售符合行业惯例。

公司对两类客户的销售模式并无实质性差异。在了解客户需求后,公司研发部门会根据其需求完成产品设计并获得其确认;随后,客户向公司下达订单,订单内容包含产品规格、型号、价格、交期等基本事项;公司根据客户订单安排原材料采购、订单生产、产品交付及售后服务。

根据销售区域划分,公司产品销售分为内销和外销。公司与内销、外销客户的商务洽谈、合同签订、订单获取及生产安排流程基本一致。公司的销售流程如下:



5、管理模式

经过多年发展,公司建立了规范的管理制度和覆盖销售、采购、生产、库存等生产经营活动的管理信息系统,对报价、设计、采购、生产、库存、销售等活动进行控制。公司推行六西格玛设计(DFSS)、六西格玛质量控制、精益生产、TOC等管理工具,通过了ISO 9001:2015质量管理体系、IATF 16949:2016汽车行业质量管理体系、IECQ:QC 080000:2017有害物质管理体系、ISO 14001:2015环境管理体系、ISO 45001:2018职业健康安全管理体系、ANSI/ESDS 20.20-2021静电防护管理体系、GB/T 29490-2023知识产权合规管理体系、ISO 50001:2018能源管理体系等认证,保证了公司运营管理体系的高效、有序运行。

(三)公司业务的季节性与周期性

公司所从事的液晶显示及触控产品的研发、设计、生产和销售活动不存在明显的季节性与周期性。受春节假期影响,一般第一季度收入占比略低。公司产品收入波动受到工业控制及自动化、物联网与智慧生活、医疗健康、汽车电子等下游行业需求的影响,与整体宏观经济形势关系密切。

(四)主要业绩驱动因素

2025年,国际政治经济环境复杂严峻,科技革命与产业变革深度交融,全球经济格局加速重构。面对复杂多变的外部环境,公司坚守长期发展战略,以稳健经营为根基,积极应对市场变化,全方位推动业务提质增效,稳步推进各项经营工作落地,基本实现既定发展目标,为公司长远发展筑牢根基。报告期内,公司实现营业收入129,178.81万元,同比增长19.10%;归属于上市公司股东的净利润7,969.68万元,同比减少12.04%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润6,840.29万元,同比减少9.95%。报告期公司营业收入同比增长、但归属于上市公司股东的净利润同比减少,主要系受订单结构变化、研发投入增加、汇兑损失增加及员工持股计划确认股份支付费用等影响。截至报告期末,公司总资产合计192,386.37万元,同比增长16.52%;归属于上市公司股东的净资产合计143,211.02万元,同比增长4.54%;加权平均净资产收益率为5.73%。主要业绩驱动因素如下:

1、深耕客户市场,夯实营收根基

公司在触控及液晶显示行业长期深耕,积累了深厚的行业服务经验,能够快速响应客户差异化需求,为客户提供定制化的触控显示整体解决方案。凭借优异的产品设计与制造能力、高品质的服务水平以及良好的市场信誉,公司赢得了众多国内外客户的信任,并与之建立了长期稳定的合作关系。报告期内,公司持续深化客户合作,通过深度参与客户新产品研发、加强技术交流与协同创新等方式,稳步推进存量客户的二次开发与价值挖掘,不断丰富供应产品类型,提升供应份额。同时,公司持续加大市场开拓力度,积极拓展新客户与新应用领域,通过优化营销团队建设,完善多层次营销体系,进一步拓宽公司产品在工业控制及自动化、物联网与智慧生活、医疗健康、汽车电子等高速增长行业中的应用场景,持续提升产品市场占有率与品牌影响力。

2、强化自主创新,前瞻布局前沿

公司作为国家级高新技术企业,始终将创新与自主研发放在首位。为持续提升产品竞争力,公司不断加大研发投入,完善研发创新体系,积极探索行业前沿技术,将技术创新的着眼点立足于符合政策发展方向、行业特点、市场需求及公司自有现状的前沿应用技术创新上,以技术创新赋能企业高质量发展。通过持续跟踪行业前沿技术、开展新产品研发攻关及拓展产品应用场景,公司进一步巩固了在行业内的技术与市场竞争优势。

公司主要在研项目(不含往期已结项进入市场推广阶段的项目)研发背景及最新进展情况如下:

(1)电子纸膜片和模组。电子纸是一种新型反射式显示技术,具备静态画面零功耗、类纸护眼阅读等核心特性,可显著降低终端设备能耗,契合全球碳中和战略与健康显示发展趋势。国家及行业主管部门出台多项政策,支持电子纸等新型显示产品在无纸化场景的推广应用。在技术迭代、成本优化与物联网生态完善的共同驱动下,电子纸应用呈现“领域横向拓展,产品纵向深化”的发展态势,加速渗透至零售、办公、教育、物流、工业及智能家居等场景,成为推动信息普惠与绿色低碳融合的重要载体。数字化转型与可持续发展双轮驱动下,电子纸有望成为显示领域高增长细分赛道。洛图科技(RUNTO)数据显示,2025年全年,全球电子纸典型应用终端市场的价值规模为142亿美元,连续三年实现高速增长;据其保守预测,预计2030年全球电子纸主要终端应用市场的价值规模将达到200亿美元。

公司电子纸以中小尺寸产品研发为主要方向,产品可应用于价格标签、姓名牌、智能家居等应用领域,早期通过与深圳清华研究院、南方科技大学以及香港科技大学的合作完成了关键光电材料研发,已实现从颜料粒子修饰、电泳液复配、胶囊合成、膜片涂布到电子纸模组加工的全链条自主研发。截至2025年12月31日,公司已就电子纸技术申请49项专利,获得8项发明授权专利和11项实用新型专利授权。报告期内,公司持续加大项目投入,紧密顺应行业发展趋势与市场需求,全力推进电子纸产品迭代与客户开发,探索电子纸产品在新场景的创新应用。目前,公司已具备电子纸产品量产能力,并实现了小批量出货。未来,公司将继续聚焦电子纸产品性能提升、技术迭代及市场拓展,积极推进电子纸产品在零售、办公、工业等场景的应用落地,助力无纸化、绿色低碳场景升级。

(2)家庭储能智能中控模组。随着全球能源结构转型持续推进及节能环保要求不断提升,家庭储能系统凭借其绿色环保特性,市场关注度持续提升。该系统可存储光伏、风电等可再生能源发电及电网低谷时段电能,在用电高峰或电力供应紧张时释放使用,有效保障家庭用电稳定性,实现能源高效利用与用电成本优化。家庭储能智能中控模组作为家庭储能系统的核心组件之一,在提升用户用电便捷性、高效性与经济性的同时,对推动家庭能源绿色低碳转型具有重要意义。目前,家庭储能智能中控模组已完成产品开发,进入市场推广阶段。

(3)使用UV阻隔防护的触控显示模组。电动两轮车具备经济实用、绿色低碳、便捷灵活及驾驶门槛较低等特点,已成为短途出行的重要交通工具。伴随消费升级及用户对个性化、智能化体验需求提升,电动两轮车行业加速向智能化方向发展,带动车载液晶显示仪表需求持续快速增长。由于电动两轮车无车窗紫外线阻隔防护,其显示仪表内部的光学胶、偏光片等核心材料易受户外紫外线照射影响而加速老化,进而影响仪表产品的可靠性与使用寿命。本项目研发的使用UV阻隔防护的触控显示模组,主要应用于电动两轮车车载显示仪表,可显著提升仪表在户外长期使用场景下的可靠性与耐久性。目前,使用UV阻隔防护的触控显示模组已完成产品开发,并实现量产销售。

(4)多操控方式双路录像机。随着数字化与智能化进程持续推进,视频记录设备已广泛应用于安防监控、工业生产、医疗手术、教育培训、交通管理等领域,成为相关场景下的核心基础设备。传统单路录像设备受视角单一、操控方式有限、智能化水平偏低等因素制约,难以适配日趋复杂的多元化应用需求。本项目基于国产芯片平台实现双路录像功能,在硬件架构与视频处理技术方面形成多项创新成果,产品搭载Wi-Fi、千兆以太网接口,并支持4G模块扩展,可有效满足不同应用场景下的网络传输需求。目前,多操控方式双路录像机已完成样品设计,进入验证阶段。

3、引育核心人才,锻造专业梯队

公司推行“以人为本”的人才发展战略,构建内部培养与外部引进相结合的人才梯队建设体系,持续优化人才结构。一方面,公司通过“内培”完善内部人才培养与职业晋升通道,引导员工践行企业文化和企业价值观,助力员工实现清晰成长路径;另一方面,公司通过“外引”积极利用外部多渠道引入高端管理与技术人才,充实核心人才队伍。同时,公司深化与高校产学研合作,围绕科研攻关、技术交流等领域协同育人,培育高技能、高素质专业人才。报告期内,公司持续引进管理及技术骨干,开展多元化员工培训,人才梯队建设成效显著。公司通过持股平台、员工持股计划等长效激励机制,将股东利益、公司发展与核心团队个人价值深度绑定,凝聚发展合力,推动员工与公司共同成长,为公司持续健康发展提供坚实有力的人才支撑与机制保障。

4、规范公司治理,精益运营管理

为满足未来持续快速发展的需要,公司立足实际,遵循管理制度化、制度流程化、流程信息化原则,持续完善内部控制体系,深化办公自动化系统运用,推动运营管理规范化、高效化。报告期内,公司根据法律法规及监管要求,修订、制定及废止部分治理制度,优化治理结构:将股东大会调整为股东会,不再设置监事会及监事岗位,相关职权转由董事会审计委员会行使,并增设1名职工代表董事,进一步提升公司治理效能。生产经营方面,公司持续推进精益生产与精细化管理,强化采购、销售、财务等全流程管控,持续优化OA、SAP、MES、PLM及财务共享中心等信息化系统建设,推动产品全生命周期质量管控的实现。公司将持续推进设备升级、工艺优化、品质提升等,不断提高生产运营效率与产品质量,为实现中长期发展目标提供坚实保障。

5、践行绿色发展理念,提升ESG管理水平

公司积极贯彻“创新、协调、绿色、开放、共享”的新发展理念,将其全面融入经营发展的各领域和全过程,助力中国“碳达峰、碳中和”目标的实现。为深度践行可持续发展道路,进一步提升公司环境、社会及治理(ESG)管理水平,报告期内,公司制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》,将ESG指标纳入董事、高级管理人员绩效评价体系,与薪酬核定、发放及调整挂钩。公司将按照相关制度要求,认真履行ESG职责,不定期评估公司ESG职责的履行情况,自愿披露公司ESG报告,不断提升企业整体履责能力与意识,推动可持续发展目标的实现。

6、坚守价值初心,重视股东回报

报告期内,为健全市值管理机制、提升公司投资价值、切实维护公司与投资者及其他利益相关者的合法权益,公司制定了《市值管理制度》,进一步规范市值管理相关工作。公司坚持以投资者为本,高度重视对投资者持续、稳定、合理的投资回报,严格遵守有关法律法规及《公司章程》《公司未来三年(2023-2025)股东回报规划》对利润分配的规定,科学制定利润分配方案,积极回馈股东,与广大投资者共享公司发展成果。自2021年01月28日上市以来,公司连续每年实施现金分红,累计派发现金红利23,085.92万元(不含2025年度拟实施的现金分红,公司2025年度利润分配预案尚需提交股东会审议,待股东会审议通过后方可实施),累计分红率为40.85%。公司于2026年04月17日召开第三届董事会第十次会议审议通过了《关于2025年度利润分配预案的议案》,拟以公司总股本120,000,000股为基数,向全体股东每10股派发现金红利人民币2.00元(含税),合计派发现金红利人民币24,000,000.00元(含税)。

7、有序建设海外产能,提升国际化运营能力

报告期内,公司按计划稳步推进泰国生产基地建设,作为提升国际化运营能力的重要战略布局。海外产能落地有助于公司提高对市场变化的适应能力,增强市场响应与风险抵御能力,降低供应链波动风险,确保产品供应的连贯性和稳定性,增强持续盈利能力和综合竞争力,加速推进公司国际化进程,更好地支撑公司中长期经营目标的实现。

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

单位:元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	1,923,863,703.68	1,651,144,390.92	16.52%	1,675,195,754.89
归属于上市公司股东的净资产	1,432,110,174.09	1,369,865,874.36	4.54%	1,360,761,098.11
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	1,291,788,131.67	1,084,665,482.45	19.10%	994,881,306.04
归属于上市公司股东的净利润	79,696,822.34	90,605,928.76	-12.04%	122,296,305.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	68,402,948.17	75,961,504.13	-9.95%	101,550,253.28
经营活动产生的现金流量净额	86,831,859.61	108,689,915.47	-20.11%	144,682,471.17
基本每股收益(元/股)	0.67	0.76	-11.84%	1.02
稀释每股收益(元/股)	0.67	0.76	-11.84%	1.02
加权平均净资产收益率	5.73%	6.71%	-0.98%	9.27%