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https://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、容诚会计师事务所（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2025年度利润分配及资本公积转增股本方案为：

1.公司拟向全体股东每10股派发现金红利3元（含税）。截至2026年3月31日，公司总股本126,030,000股，扣除回购专用证券账户中的股份数13,892股，以此计算合计拟派利1,747,893股（四舍五入），转增后公司总股本将增加至187,777,893股（具体以中国证券登记结算有限责任公司登记为准）。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

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	汇通控股	603409	/

2、报告期公司主要业务简介

2025年，国家持续延续并强化内生产业扶持力度，全年围绕新能源汽车推广，以旧换新及逆通消费改革等领域出台一系列精准举措，构建了覆盖技术研发、市场扩容、销环利用的全链条政策支撑体系，同时针对打破“内卷”乱象强化监管引导，推动产业向电动化、智能化、国际化高质量转型，全年行业整体呈现“稳增长、促转型、强规范、优全球”的良好发展态势，多项核心指标再创历史新高，实现“十四五”圆满收官。

具体来看，全年汽车行业产销分别完成3453.1万辆和3440万辆，同比分别增长10.4%和9.4%，产销量再创历史新高，连续17年稳居全球第一，且连续三年保持3000万辆以上规模，营业收入实现10万亿元。其中，新能源汽车表现尤为突出，成为拉动行业增长的核心引擎，全年产销量分别完成1662.6万辆和1649万辆，同比分别增长29%和28.2%，连续11年位居全球第一；新能源汽车国内新车销量占比突破50%，达到50.8%，全年市场渗透率均创近479%，标志着中国汽车产业在电动化转型道路上实现里程碑式突破，正式进入全面电动化发展新阶段。越来越多的消费者认可并选择新能源汽车，叠加政策扶持与基础设施完善，推动新能源汽车市场持续快速扩张。

在国内市场蓬勃发展的同时，自主品牌汽车竞争力持续跃升，正式成为市场主导力量。2025年全年，自主品牌乘用车销量达2093.6万辆，市场占有率达69.5%，较上年同期显著提升，彻底扭转此前合资品牌主导市场的格局。这一成绩的背后，是自主品牌在技术研发、产品品质、品牌建设等方面的全面突破，不再局限于低端用场，而是成功突围中高端领域，打破了合资与豪华品牌对高价值市场的长期垄断，实现了从“跟随者”向“引领者”的转变，成为推动中国汽车市场增长的核心引擎。

从全球视野看，中国汽车产业的国际影响力持续扩大，全球化布局步伐不断加快。2025年全年汽车出口总量达709.8万辆，同比增长21.1%，较2024年实现跨越式增长，展现出强劲的出口韧性。出口增长的核心动力来自新能源汽车，全年新能源汽车出口达261.5万辆，同比激增103.7%。依托不断提升的品质与技术实力，中国汽车正以“新能源”为突破口，在海外市场打破传统格局，成为“中国制造”向“中国智造”转型的亮丽名片，为产业全球化发展开辟了新赛道，也为全球汽车产业绿色转型提供了中国方案。

政策与监管层面，2025年全年呈现“扶持与规范并举”的态势。上半年，国家延续强化扶持政策，推动市场需求持续释放；下半年，行业整治“内卷”行动全面落地，监管部门高频出手，全年出台超十次精准监管政策，规范行业竞争秩序，遏制无序价格战，引导资源向优势企业集中，促进行业健康发展。

总体来看，2025年中国汽车行业在规模扩张、市场驱动、技术创新与监管规范的多重作用下，实现了产销量、出口量、新能源渗透率等多项指标的历史性突破，产业转型成效显著，自主品牌竞争力持续增强，全球化布局逐步深化，整体呈现出规模与质量双提升的良好态势。尽管全年行业仍面临市场环境复杂严峻、竞争激烈、整体盈利水平承压等挑战，但稳定的政策支撑、规范的市场秩序和持续的技术升级，有效支撑了行业健康平稳运行，为2026年产业持续高质量发展奠定了坚实基础。

（一）主要业务

公司长期扎根自主品牌汽车市场并较早实现新能源汽车布局，专业从事汽车造型部件和汽车声学产品的研发、生产和销售，以及汽车车轮总成分装业务。

1. 造型部件产品

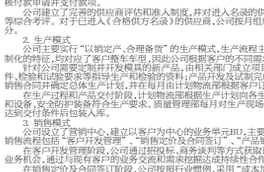
汽车造型部件作为体现汽车颜值、时尚性的重要产品，一直以来受到主机厂的高度重视，也是消费者购买决策的重要参考。公司深度参与主机厂的造型部件前期开发，造型部件品类不断丰富。公司造型部件产品主要为格栅、保险杠、车身扩板、就光面达盖板、挑高板等。

2. 汽车声学产品

汽车声学产品主要包括顶棚、地毯、隔音隔热垫、轮罩、声学包、行李箱盖板及储物盒等。作为汽车功能性的软内饰产品，汽车声学产品要求具备优越的声学性能，通过隔音吸音材料的使用和产品结构的改良设计，有效减少汽车外部噪音和驾乘舱空间内因震动造成的高低频噪声，从而有效提升驾乘的舒适性。

3. 车轮总成分装业务

车轮总成分装业务是按照主机厂的要求，将轮胎、轮毂、胎压传感器等进行组装，通过对轮胎平衡性、胎压等模块的检测和调试，提升车轮的静平衡、动平衡和偶力偶矩，从而有效控制整车噪音和颠簸，并提升车辆的稳定性和安全性。车轮总成分装业务属于制造服务业，与主机厂合作紧密，合同期限长，业务稳定性和客户黏性高。



（二）经营模式

1. 采购模式

公司的采购主要包括原辅材料和生产设备采购，公司设有采购部，负责公司全部采购活动，根据销售订单、生产计划、产品工艺流程定额、库存情况、供应商交货周期等制定采购计划，组织采购活动，公司制定了《采购管理制度对采购过程进行控制，确保采购内容符合规定的要求，采购流程主要包括“制定采购计划”、“采购订单的执行”、“资料根验及入库”三个环节。

在制定采购计划部分，针对公司已经实现量产的产品，由计划物流部根据客户订单拟定月度生产计划，采购部根据计划物流部下发的月度生产计划编制采购计划；针对公司即将实现量产的产品，采购部根据客户提供的产品技术图纸及相关技术要求，采购部根据供应商直至物专业，采购部负责组织对供应商的评估和选择，评估内容包括供应商的资质、设计、认证、模具开发能力等，并根据评估结果确定合格供应商名单，采购部根据供应商直至物专业的报价单，结合公司的采购政策，确定采购价格，并与供应商签订框架性销售合同并确定总体生产计划，并在每月由计划物流部根据客户订单的实际要求形成具体生产计划。

在生产过程和产品交付阶段，计划物流部跟踪每月生产计划的执行情况，各车间确保相关生产人员具备相关岗位的胜任能力，相关基础设施、设备和设备，安全防护装备符合生产要求，质量管理部每月对生产现场的工艺执行情况进行不定期检查，产品生产完成后由质量管理部检测合格后，确认达到交付条件后包装入库。

3. 销售模式

公司设立了营销中心，建立以客户为中心的业务单元BU，主要负责制定公司销售计划，以及持续开发与维护客户，签订与执行销售合同等工作。公司的销售流程包括“客户开发管理”、“销售定价及合同签订”、“产品销售及售后跟踪”三个环节。

在客户开发管理部分，公司通过积极与新、老客户交流获取订单，以及营销中心为客户开发的核心部门。营销中心通过参与客户的招标会议等方式获取业务机会，通过与现有客户的业务交流和需求挖掘达成持续性合作意向。

在销售定价及合同签订阶段，公司根据行业惯例，采用“成本加成”的定价方式，并参考产品对应车型的市场定位、对应车型销售价格等综合因素确定产品价格。

在产品销售及售后跟踪阶段，公司营销中心持续与客户沟通，关注客户需求并及时反馈至公司技术中心，实现与各汽车主机厂同步进行产品设计开发。公司通过在各地设立办事处，形成覆盖客户所服务网络，根据客户订单下达情况，将产成品及时发运至客户指定的地点或中转库。营销中心与运营中心共同负责产品售后相关事宜，将客户反馈及时的问题反馈至相关部门进行跟踪。

4.研发模式

公司建立技术中心作为独立的研发部门，下设造型部件工程技术部、声学工程技术部、芜湖创新研究院，产品设计部、工艺工程部、汽车电子工程部和实验中心七个部门，实行同步开发和自主开发相结合的研发模式。

同步开发模式下，公司协同客户进行开发并提供部分整个产品设计和生产方案设计，由客户认可后，经过开模、试模、试制等流程，最终确保开发成果和产品满足客户的需要。自主研发模式下，公司结合市场发展方向、客户潜在需求，形成公司新产品、新业务的突破重点和发展方向，同时，对工艺技术进行不断创新，优化，为客户提供具备竞争力的产品实现方案，提高生产效率，提升产品性能，增强公司核心竞争力。

（三）市场地位

公司是国内规模较大、产品品类齐全的汽车零部件一级供应商，在细分行业内具备稳固的市场地位与突出的综合竞争优势，凭借长期深耕汽车零部件领域积累的深厚工艺技术和经验，不断优化生产流程，提升产品良率，并通过强化成本费用管控，推行精益生产等方式全面降低单实现期本增效，公司将部分非核心的工序委外加工，减少设备投入和人员成本，同时加强供应链管理，优化采购渠道，提升集中采购比例，有效降低原材料采购成本。

在管理环节降效方面，公司将全面推行精细化管理，压缩非生产性开支，严格管控管理费用，销售费用，财务费用；2026年，公司以“改善”为抓手，落地5S管理，目视化管理与标准化作业，消除管理冗余，全面提升运营效率。

在技术环节降效方面，公司将加大生产技术创新投入，推动自动化、数字化、智能化改造，提升生产自动化水平与生产效率，以技术进步带动单位成本下降，产出效益稳步提升。

（三）提升资产运营效率，强化资金管理

2025年，公司积极应对上交所主板上市、拟入会新发展阶段，公司将加快募投项目建设，始终秉持对投资者高度负责的态度，严格按照募集资金用途与计划进度，加快推进“产学等核心募投项目实施，强化项目全过程管理与监督，确保项目早日投产达效，最大化提升募集资金使用效益与投资回报率。

公司将加强流动资产管理，优化库存管理，建立安全库存预警机制，加快存货调转，减少库存积压与资金占用；强化应收账款全生命周期管理，加大账款催收力度，降低坏账风险，切实提升资金运营效率。

（四）优化客户结构，拓动全球化布局

公司作为国内规模较大、品类齐全的汽车零部件一级供应商，凭借长期积淀的技术实力，同步开发能力以及严格完善的质量管控体系，已与多家主流自主品牌及合资车企建立深度合作关系，并成为部分核心客户的战略合作伙伴，凭借核心客户的战略合作关系，提升核心客户的业务占比与客户黏性，构建长期稳定的合作生态。

与此同时，公司将紧抓中国汽车产业全球化扩张浪潮，推进“整车制造、零部件跟随”的协同出海模式，推动业务向全球延伸，逐步积累海外市场，不断提升自主出海能力，为公司未来实现长期发展奠定坚实基础。

二、持续加大研发投入，提高创新驱动力量

公司将建立稳定增长的研发投入机制，持续提升研发投入金额与研发强度，确保研发投入占营业收入比例保持合理水平，为技术创新、产品创新提供充足的资金保障。

在人才建设方面，公司重点引进和培育汽车造型、声学包设计、涂装工艺、新材料应用等领域高端技术人才与研发骨干，不断壮大研发人员规模，优化研发人员年龄结构，专业结构与层级结构，打造结构合理、创新活力强的研发人才团队，为技术创新提供坚实的人才支撑。

公司还将积极参与国际标准、国家标准、行业标准的制定与修订，提升公司在细分领域的话语权与行业影响力，为公司长远发展构筑竞争壁垒。

三、完善公司治理，构建规范高效运营体系

公司始终坚持规范运作，严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所股票上市规则》和中国证监会有关法律法规，积极贯彻落实监管要求，不断完善公司治理结构，提升公司治理水平，为公司长远发展奠定制度基础。

在规范股东会运作等公司治理实现中，公司始终将投资者利益放在首位，充分保障各主要股东和中小股东依法依规行使表决权，确保大股东依法依规行使股东权利，不损害公司和其他股东的合法权益。

公司严格依照《公司法》《上市公司股东会规则》等法律法规及公司章程的规定，召集、召开股东会，聘请律师对股东会的召开程序、出席会议人员资格、表决程序等出具法律意见，确保股东会会议的召集、召开和表决程序合法合规，保障股东能够依法行使权利。

公司严格执行关联交易决策制度，对关联交易的审议程序、表决回避制度、交易定价原则等作出明确规定，确保关联交易公平、公允，维护公司及全体股东的合法权益。

公司严格按照《公司法》《上市公司信息披露管理办法》《证券法》《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规及公司章程的规定，制定了《信息披露管理制度》，明确信息披露的内容、标准、程序和责任人，确保公司及时、准确、完整地披露重大信息，保障投资者的知情权。

公司高度重视投资者关系管理工作，通过多种渠道与投资者保持沟通，积极回应投资者关切，增进投资者对公司的了解和认同，树立良好的资本市场形象。

四、积极践行ESG理念，持续履行社会责任

公司始终将ESG理念融入企业发展战略与日常经营，在环境保护、社会责任、公司治理等方面积极践行责任担当，努力实现经济效益、社会效益与环境效益的协同发展。

在环境保护方面，公司严格遵守国家和地方环境保护法律法规，建立健全环境管理体系，加强对废水、废气、固体废物、噪声等污染物的管理和治理，确保各项污染物排放达标。公司积极推行绿色生产，优化生产工艺，降低能源消耗和污染物排放，提高资源利用效率。公司还加强对员工的环保教育和培训，提高员工的环保意识和责任感，营造全员参与环保的良好氛围。

在社会责任方面，公司注重保障员工的合法权益，为员工提供具有竞争力的薪酬福利待遇，关注员工的职业发展和培训需求，为员工搭建广阔的发展平台。公司积极参与社会公益事业，通过捐赠、志愿服务等方式回馈社会，支持教育、扶贫、环保等领域的发展，积极履行企业的社会责任。

在公司治理方面，公司不断完善法人治理结构，建立健全了股东会、董事会、监事会和管理层之间权责明确、运作规范、相互协调、相互制衡的治理机制。公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会和提名委员会，为董事会的决策提供专业支持。公司高度重视信息披露工作，严格按照监管要求，及时、准确、完整地披露公司的经营信息，保障投资者的知情权。

五、2026年展望

2026年，公司将继续坚持“内生外延”的发展战略，一方面，公司将持续深耕现有业务，不断提升核心竞争力，巩固和扩大市场份额；另一方面，公司将积极寻找优质的并购标的，通过并购实现业务的快速扩张和协同发展。

公司将密切关注行业发展趋势和市场变化，及时调整经营策略，应对各种风险和挑战。公司将加强内部管理，提高管理效率，降低运营成本，增强公司的盈利能力和抗风险能力。

公司将积极履行社会责任，关注环境保护和社会公益事业，为社会的可持续发展做出贡献。公司将加强与投资者的沟通和交流，及时回应投资者的关切和诉求，提高公司的透明度和公信力。

公司将不断提升自身的综合实力和竞争力，为股东创造更大的价值，为员工提供更好的发展平台，为社会做出更大的贡献。

公司代码：603409 公司简称：汇通控股

合肥汇通控股股份有限公司

[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https://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、容诚会计师事务所（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2025年度利润分配及资本公积转增股本方案为：

1.公司拟向全体股东每10股派发现金红利3元（含税）。截至2026年3月31日，公司总股本126,030,000股，扣除回购专用证券账户中的股份数13,892股，以此计算合计拟派利1,747,893股（四舍五入），转增后公司总股本将增加至187,777,893股（具体以中国证券登记结算有限责任公司登记为准）。

2.公司拟以资本公积向全体股东每10股转增4股，截至2026年3月31日，公司总股本126,030,000股，扣除回购专用证券账户中的股份数13,892股，以此计算合计转增51,747,893股（四舍五入），转增后公司总股本将增加至177,777,893股（具体以中国证券登记结算有限责任公司登记为准）。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

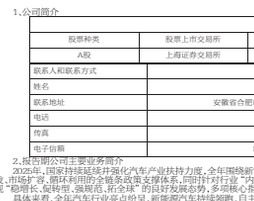
1、公司简介

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	汇通控股	603409	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周文竹	/
联系地址	安徽省合肥市经济技术开发区汤口路99号	/
电话	0551-63845636	/
传真	0551-63845666	/
电子信箱	IR@conver.com.cn	/

2、报告期内主要业务简介

汽车造型部件作为体现汽车颜值、时尚性的重要产品，一直以来受到主机厂的高度重视，也是消费者购买决策的重要参考。公司深度参与主机厂的造型部件前期开发，造型部件品类不断丰富。公司造型部件产品主要为格栅、保险杠、车身扩板、就光面达盖板、挑高板等。



汽车声学产品主要包括顶棚、地毯、隔音隔热垫、轮罩、声学包、行李箱盖板及储物盒等。作为汽车功能性的软内饰产品，汽车声学产品要求具备优越的声学性能，通过隔音吸音材料的使用和产品结构的改良设计，有效减少汽车外部噪音和驾乘舱空间内因震动造成的高低频噪声，从而有效提升驾乘的舒适性。

车轮总成分装业务是按照主机厂的要求，将轮胎、轮毂、胎压传感器等进行组装，通过对轮胎平衡性、胎压等模块的检测和调试，提升车轮的静平衡、动平衡和偶力偶矩，从而有效控制整车噪音和颠簸，并提升车辆的稳定性和安全性。车轮总成分装业务属于制造服务业，与主机厂合作紧密，合同期限长，业务稳定性和客户黏性高。

（二）经营模式

1. 采购模式

公司的采购主要包括原辅材料和生产设备采购，公司设有采购部，负责公司全部采购活动，根据销售订单、生产计划、产品工艺流程定额、库存情况、供应商交货周期等制定采购计划，组织采购活动，公司制定了《采购管理制度对采购过程进行控制，确保采购内容符合规定的要求，采购流程主要包括“制定采购计划”、“采购订单的执行”、“资料根验及入库”三个环节。

在制定采购计划部分，针对公司已经实现量产的产品，由计划物流部根据客户订单拟定月度生产计划，采购部根据计划物流部下发的月度生产计划编制采购计划；针对公司即将实现量产的产品，采购部根据客户提供的产品技术图纸及相关技术要求，采购部根据供应商直至物专业，采购部负责组织对供应商的评估和选择，评估内容包括供应商的资质、设计、认证、模具开发能力等，并根据评估结果确定合格供应商名单，采购部根据供应商直至物专业的报价单，结合公司的采购政策，确定采购价格，并与供应商签订框架性销售合同并确定总体生产计划，并在每月由计划物流部根据客户订单的实际要求形成具体生产计划。

在生产过程和产品交付阶段，计划物流部跟踪每月生产计划的执行情况，各车间确保相关生产人员具备相关岗位的胜任能力，相关基础设施、设备和设备，安全防护装备符合生产要求，质量管理部每月对生产现场的工艺执行情况进行不定期检查，产品生产完成后由质量管理部检测合格后，确认达到交付条件后包装入库。

3. 销售模式

公司设立了营销中心，建立以客户为中心的业务单元BU，主要负责制定公司销售计划，以及持续开发与维护客户，签订与执行销售合同等工作。公司的销售流程包括“客户开发管理”、“销售定价及合同签订”、“产品销售及售后跟踪”三个环节。

在客户开发管理部分，公司通过积极与新、老客户交流获取订单，以及营销中心为客户开发的核心部门。营销中心通过参与客户的招标会议等方式获取业务机会，通过与现有客户的业务交流和需求挖掘达成持续性合作意向。

在销售定价及合同签订阶段，公司根据行业惯例，采用“成本加成”的定价方式，并参考产品对应车型的市场定位、对应车型销售价格等综合因素确定产品价格。

在产品销售及售后跟踪阶段，公司营销中心持续与客户沟通，关注客户需求并及时反馈至公司技术中心，实现与各汽车主机厂同步进行产品设计开发。公司通过在各地设立办事处，形成覆盖客户所服务网络，根据客户订单下达情况，将产成品及时发运至客户指定的地点或中转库。营销中心与运营中心共同负责产品售后相关事宜，将客户反馈及时的问题反馈至相关部门进行跟踪。

4.研发模式

公司建立技术中心作为独立的研发部门，下设造型部件工程技术部、声学工程技术部、芜湖创新研究院，产品设计部、工艺工程部、汽车电子工程部和实验中心七个部门，实行同步开发和自主开发相结合的研发模式。

同步开发模式下，公司协同客户进行开发并提供部分整个产品设计和生产方案设计，由客户认可后，经过开模、试模、试制等流程，最终确保开发成果和产品满足客户的需要。自主研发模式下，公司结合市场发展方向、客户潜在需求，形成公司新产品、新业务的突破重点和发展方向，同时，对工艺技术进行不断创新，优化，为客户提供具备竞争力的产品实现方案，提高生产效率，提升产品性能，增强公司核心竞争力。

（三）市场地位

公司是国内规模较大、产品品类齐全的汽车零部件一级供应商，在细分行业内具备稳固的市场地位与突出的综合竞争优势，凭借长期深耕汽车零部件领域积累的深厚工艺技术和经验，不断优化生产流程，提升产品良率，并通过强化成本费用管控，推行精益生产等方式全面降低单实现期本增效，公司将部分非核心的工序委外加工，减少设备投入和人员成本，同时加强供应链管理，优化采购渠道，提升集中采购比例，有效降低原材料采购成本。

在生产环节降效方面，公司将持续优化生产工艺流程，推进技术改造与工艺升级，减少物料消耗、能源消耗与人工成本；同时加强供应链管理，优化采购渠道，提升集中采购比例，有效降低原材料采购成本。

在管理环节降效方面，公司将全面推行精细化管理，压缩非生产性开支，严格管控管理费用，销售费用，财务费用；2026年，公司以“改善”为抓手，落地5S管理，目视化管理与标准化作业，消除管理冗余，全面提升运营效率。

在技术环节降效方面，公司将加大生产技术创新投入，推动自动化、数字化、智能化改造，提升生产自动化水平与生产效率，以技术进步带动单位成本下降，产出效益稳步提升。

（三）提升资产运营效率，强化资金管理

2025年，公司积极应对上交所主板上市、拟入会新发展阶段，公司将加快募投项目建设，始终秉持对投资者高度负责的态度，严格按照募集资金用途与计划进度，加快推进“产学等核心募投项目实施，强化项目全过程管理与监督，确保项目早日投产达效，最大化提升募集资金使用效益与投资回报率。

公司将加强流动资产管理，优化库存管理，建立安全库存预警机制，加快存货调转，减少库存积压与资金占用；强化应收账款全生命周期管理，加大账款催收力度，降低坏账风险，切实提升资金运营效率。

（四）优化客户结构，拓动全球化布局

公司作为国内规模较大、品类齐全的汽车零部件一级供应商，凭借长期积淀的技术实力，同步开发能力以及严格完善的质量管控体系，已与多家主流自主品牌及合资车企建立深度合作关系，并成为部分核心客户的战略合作伙伴，凭借核心客户的战略合作关系，提升核心客户的业务占比与客户黏性，构建长期稳定的合作生态。

与此同时，公司将紧抓中国汽车产业全球化扩张浪潮，推进“整车制造、零部件跟随”的协同出海模式，推动业务向全球延伸，逐步积累海外市场，不断提升自主出海能力，为公司未来实现长期发展奠定坚实基础。

二、持续加大研发投入，提高创新驱动力量

公司将建立稳定增长的研发投入机制，持续提升研发投入金额与研发强度，确保研发投入占营业收入比例保持合理水平，为技术创新、产品创新提供充足的资金保障。

在人才建设方面，公司重点引进和培育汽车造型、声学包设计、涂装工艺、新材料应用等领域高端技术人才与研发骨干，不断壮大研发人员规模，优化研发人员年龄结构，专业结构与层级结构，打造结构合理、创新活力强的研发人才团队，为技术创新提供坚实的人才支撑。

公司还将积极参与国际标准、国家标准、行业标准的制定与修订，提升公司在细分领域的话语权与行业影响力，为公司长远发展构筑竞争壁垒。

三、完善公司治理，构建规范高效运营体系

公司始终坚持规范运作，严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所股票上市规则》和中国证监会有关法律法规，积极贯彻落实监管要求，不断完善公司治理结构，提升公司治理水平，为公司长远发展奠定制度基础。

在规范股东会运作等公司治理实现中，公司始终将投资者利益放在首位，充分保障各主要股东和中小股东依法依规行使表决权，确保大股东依法依规行使股东权利，不损害公司和其他股东的合法权益。

公司严格执行关联交易决策制度，对关联交易的审议程序、表决回避制度、交易定价原则等作出明确规定，确保关联交易公平、公允，维护公司及全体股东的合法权益。

公司严格依照《公司法》《上市公司信息披露管理办法》《证券法》《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规及公司章程的规定，制定了《信息披露管理制度》，明确信息披露的内容、标准、程序和责任人，确保公司及时、准确、完整地披露重大信息，保障投资者的知情权。

公司高度重视投资者关系管理工作，通过多种渠道与投资者保持沟通，积极回应投资者关切，增进投资者对公司的了解和认同，树立良好的资本市场形象。

四、积极践行ESG理念，持续履行社会责任

公司始终将ESG理念融入企业发展战略与日常经营，在环境保护、社会责任、公司治理等方面积极践行责任担当，努力实现经济效益、社会效益与环境效益的协同发展。

在环境保护方面，公司严格遵守国家和地方环境保护法律法规，建立健全环境管理体系，加强对废水、废气、固体废物、噪声等污染物的管理和治理，确保各项污染物排放达标。公司积极推行绿色生产，优化生产工艺，降低能源消耗和污染物排放，提高资源利用效率。公司还加强对员工的环保教育和培训，提高员工的环保意识和责任感，营造全员参与环保的良好氛围。

在社会责任方面，公司注重保障员工的合法权益，为员工提供具有竞争力的薪酬福利待遇，关注员工的职业发展和培训需求，为员工搭建广阔的发展平台。公司积极参与社会公益事业，通过捐赠、志愿服务等方式回馈社会，支持教育、扶贫、环保等领域的发展，积极履行企业的社会责任。

在公司治理方面，公司不断完善法人治理结构，建立健全了股东会、董事会、监事会和管理层之间权责明确、运作规范、相互协调、相互制衡的治理机制。公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会和提名委员会，为董事会的决策提供专业支持。公司高度重视信息披露工作，严格按照监管要求，及时、准确、完整地披露公司的经营信息，保障投资者的知情权。

五、2026年展望

2026年，公司将继续坚持“内生外延”的发展战略，一方面，公司将持续深耕现有业务，不断提升核心竞争力，巩固和扩大市场份额；另一方面，公司将积极寻找优质的并购标的，通过并购实现业务的快速扩张和协同发展。

公司将密切关注行业发展趋势和市场变化，及时调整经营策略，应对各种风险和挑战。公司将加强内部管理，提高管理效率，降低运营成本，增强公司的盈利能力和抗风险能力。

公司将积极履行社会责任，关注环境保护和社会公益事业，为社会的可持续发展做出贡献。公司将加强与投资者的沟通和交流，及时回应投资者的关切和诉求，提高公司的透明度和公信力。

公司将不断提升自身的综合实力和竞争力，为股东创造更大的价值，为员工提供更好的发展平台，为社会做出更大的贡献。

公司代码：603409 公司简称：汇通控股

合肥汇通控股股份有限公司

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https://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、容诚会计师事务所（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2025年度利润分配及资本公积转增股本方案为：

1.公司拟向全体股东每10股派发现金红利3元（含税）。截至2026年3月31日，公司总股本126,030,000股，扣除回购专用证券账户中的股份数13,892股，以此计算合计拟派利1,747,893股（四舍五入），转增后公司总股本将增加至187,777,893股（具体以中国证券登记结算有限责任公司登记为准）。

2.公司拟以资本公积向全体股东每10股转增4股，截至2026年3月31日，公司总股本126,030,000股，扣除回购专用证券账户中的股份数13,892股，以此计算合计转增51,747,893股（四舍五入），转增后公司总股本将增加至187,777,893股（具体以中国证券登记结算有限责任公司登记为准）。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□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。

□适用 √不适用

截至2025年12月31日，公司总资产211,987.25万元，同比增长38.23%；归属于母公司所有者权益152，210.71万元，同比增长100.58%；资产负债率为27.95%，财务风险处于低位。

2025年，公司经营业绩稳步提升，实现营业收入123，508.02万元，净利润14，827.24万元，同比下降9.37%；经营活动现金流净额15，195.15万元，占本期净利润比例达102.48%。

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

证券简称：汇通控股 证券代码：603409 公告编号：2026-026

合肥汇通控股股份有限公司关于公司及子公司2026年度向银行等金融机构申请综合授信额度的公告

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。

合肥汇通控股股份有限公司（以下简称“本公司”）于2026年4月16日召开第四届董事会第十九次会议，审议通过了《关于公司及子公司2026年度向银行等金融机构申请综合授信额度的议案》，本议案为提交本公司股东会审议。

根据公司生产经营及业务发展等资金安排的需要，公司及子公司（含授权期限内新设立或新纳入合并报表范围的子公司）拟向银行申请综合授信总额不超过人民币15亿元，用于办理包括但不限于流动资金贷款、中长期借款、银行承兑汇票、保函、信用证、板押贷款等综合授信业务，具体融资金额将视公司及子公司实际资金需求而定，以实际发生的金额为准。

为提高工作效率，及时办理融资业务，董事会审议通过后提请股东会审议批准并同意授权董事长或董事长授权代表根据公司及子公司资金需求，在授信额度内行使决策融资金额和具体融资，签署授信额度内的本应由法律代表人或董事长签署的一切合同、协议等文件，并审批公司或子公司以自有资产为其授信提供抵押、质押等事项，同时授权公司财务部根据公司及子公司的资金需求情况分批次向相关金融机构办理有关授信融资等手续。

上述授信额度不等于公司实际融资金额，实际授信额度最终以银行最后审批的授信额度为准，具体融资金额将视公司运营资金的实际需求来确定，融资期限以实际签署的合同为准。在授信期限内，授信额度可循环使用，无需公司另行出具协议。

特此公告。

合肥汇通控股股份有限公司董事会

2026年4月18日

证券代码：603409 证券简称：汇通控股 公告编号：2026-032

合肥汇通控股股份有限公司2025年募集资金存放、管理与实际使用情况的专项报告

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。

一、募集资金基本情况

（一）实际募集资金金额和资金到账时间

经中国证券监督管理委员会《关于同意合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》（证监许可〔2024〕1746号）同意注册，公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票41，500万股，每股发行价格为24.18元/股，募集资金总额为76，185.63万元，扣除本次发行费用8，329.59万元（不含增值税）后，实际募集资金净额为67，856.04万元。容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对公司本次公开发行前股的资金到位情况进行了审验，并于2025年2月27日出具了《验资报告》（容诚验字[2025]230Z0002号）。

（二）募集资金基本情况表

单位：万元 币种：人民币

发行名称	2025年首次公开发行股份
募集资金到账时间	2025年2月27日
本次报告期	2025年1月1日至2025年12月31日
项目	金额
一、募集资金总额	76，185.63
其中：超募资金金额	0
减：直接发行发行费用	8，329.59
二、募集资金净额	67，856.04
减：	
以前年度已使用金额	0
本年度使用金额	33，258.80
暂时补充金额	0
现金管理金额	27，900.00
银行手续费支出及汇兑损益	0.19
加：	
募集资金利息收入	309.52
三、报告期末募集资金余额	7，096.58

二、募集资金管理情况

为规范公司募集资金的管理和使用，保护投资者的权益，根据《上市公司募集资金监管规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等有关法律法规的规定，公司制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的存放和使用进行专户管理，并严格按照公司《募集资金管理制度》的规定存放、使用、管理资金。

公司已于2025年2月与保荐机构中银国际证券股份有限公司和募集资金专户开户银行中国银行股份有限公司合肥分行、招商银行股份有限公司合肥分行、中信银行股份有限公司合肥分行和中信银行股份有限公司安庆分行营业部分别签署了《募集资金专户存储三方监管协议》，明确了各方的权利和义务。上述协议与上海证券交易所《募集资金专户存储三方监管协议（范本）》不存在重大差异，公司在使用募集资金时已按严格遵照履行。

公司于2025年4月16日召开第四届董事会第十次会议和第四届监事会第六次会议，审议通过了《关于公司部分募集资金投资项目变更的议案》，同意公司将募投项目“数字化及研发中心建设项目”的实施主体由“合肥汇通控股股份有限公司”变更为“合肥汇通控股股份有限公司、合肥通川汽车部件系统有限公司、芜湖金美汽车部件有限公司”，实施地点增加“合肥市经济技术开发区汤口路99号”，增加募集资金用于“年产70万套汽车悬架系统产品项目”。具体内容详见《关于变更部分募投项目的公告》（公告编号：2025-014）。

募集资金变更后使用情况如下：

募集资金变更后使用情况表

单位：万元 币种：人民币

发行名称	2025年首次公开发行股份				
募集资金到账时间	2025年2月27日				
募集资金投资项目	总投资额	日等资金预先投入金额	置换金额	置换完成日期	董事会审议通过日期
汽车车轮总成分装项目（安庆项目）	1，900.00	349.64	349.64	2025年5月8日	2025年4月16日
合肥新桥项目	2，200.00	1，563.38	1，563.38	2025年5月8日	
数字化及研发中心建设项目	8，000.00	341.70	341.70	2025年5月8日	
发行费用	/	623.35	623.35	2025年5月9日	
合计	/	2，868.07	2，868.07	/	/

（三）对闲置募集资金进行现金管理，投资相关产品情况

公司于2025年3月13日召开了第四届董事会第九次会议，第四届监事会第五次会议，审议通过《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管