证券代码:301048 证券简称:金鹰重工 公告编号:2026-011

金鹰重型工程机械股份有限公司

[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。

安永华明会计师事务所(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533,333,400为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.077262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

一、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	金鹰重工	股票代码	301048
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李抗	张莉莉	
办公地址	湖北省襄阳市樊城区新华路6号	湖北省襄阳市樊城区新华路6号	
传真	0710-3467854	0710-3467854	
电话	0710-3468256	0710-3468256	
电子信箱	zhb@gemac-cn.com	zhb@gemac-cn.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1.公司主营业务情况

公司主要从事轨道工程装备产品的研发、生产、销售与维修业务,基于线路、桥隧、接触网等轨道基础设施的运用状态和变化规律,结合不同工况的地理地貌、作业环境和运营管理要求,为客户提供定制化养路装备及配套服务。主要产品包括大型养路机械、轨道车辆、接触网作业车及集装箱等。

轨道交通是国民经济基础性、先导性、战略性产业,也是资源节约型、环境友好型运输方式。当前,我国轨道交通已进入建设与运营维护并重阶段,科学高效地维护运营线路,保障基础设施稳定可靠,是行业持续发展的关键课题。公司自成立以来,始终专注于轨道工程装备领域,致力于为国家轨道交通安全运营提供装备支撑。经过数十年积累,公司已成为国内领先的轨道工程装备产品供应商,具备完备的产品线类和自主研发、系统集成能力,产品覆盖铁路及城市轨道交通领域。

2025年,公司坚持“稳定、健康、可持续”发展主基调,聚焦“四个并重转变”发展战略,推动业务结构持续优化,核心竞争力进一步增强。公司全年完成营业收入32.00亿元,较2024年(因同一控制下合并已重述,下同)同比上升0.48%;实现归属于母公司股东的净利润2026万元,同比上升15.95%。新签销售合同总额实现历史性突破,具体表现:一是国内市场份额持续巩固。公司实施精准的区域市场策略,国铁集采、新线建设、城市地铁等项目中标金额广业领先,GMC-96x打磨车、GMC-96x打磨车等高端产品中标率突出;二是后市场业务成为稳定的利润增长点。配件销售与维保业务销售额再创新高,后市场服务能力与客户黏性显著增强;三是国际化战略迈出坚实步伐。公司积极服务“一带一路”倡议,推动中国装备和中国标准“走出去”,大型养路机械成功进入新加坡市场,印度、乌兹别克斯坦、巴西等项目相继落地,形成了多点支撑的市场格局。

2.公司主要产品及用途

根据公司产品的作业用途与功能特性,公司主要产品及服务分为以下五类:

产品大类		主要产品(系列)	主要用途
轨道工程装备销售业务	大型养路机械	清筛系列	主要用于铁路线路维修、大修中的捣固、清筛、铺轨打磨、综合巡检以及物料运输等作业
		捣固系列	
		稳定系列	
		配砟系列	
		物料运输系列	
		钢轨处理系列	
		综合巡检系列	
		桥隧检查系列	
	轨道车辆	机械传动轨道车	主要用于铁路施工中的牵引、起道、调车等作业
		液力传动轨道车	
		电传动轨道车	
		起道轨道车与平车	
	接触网作业车	接触网检修作业车	主要用于接触网上部设施的安装、维修、日常检查等作业
		接触网放线车	
		接触网检测车	
		接触网立杆作业车	
		绝缘子水冲洗车	
		接触网专用平车	
轨道工程装备维修业务		大修服务	根据轨道工程装备修理周期的相关规定及客户需求而提供的修理、升级改造服务及相关的配件销售
货运装备		集装箱等	主要用于货物的包装、装载及装卸

报告期内主营业务和主要产品未发生变化。

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:同一控制下企业合并

	2025年末	2024年末		本年末比上年末增减	2023年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	5,735,060,803.83	5,368,380,530.67	5,420,409,548.48	5.80%	5,002,513,840.95	5,074,296,976.46
归属于上市公司股东的净资产	2,818,080,811.88	2,647,466,744.67	2,647,466,744.67	6.44%	2,481,079,228.20	2,481,244,154.60
	2025年	2024年		本年比上年增减	2023年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	3,199,870,206.64	3,093,338,735.50	3,184,563,139.55	0.48%	3,068,667,326.29	3,125,464,501.98
归属于上市公司股东的净利润	201,929,368.37	190,595,652.99	190,595,652.99	5.95%	295,667,256.79	295,832,186.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	202,424,257.36	171,970,419.24	171,970,419.24	17.71%	282,361,636.91	282,526,566.31
经营活动产生的现金流量净额	296,027,318.48	171,843,709.60	169,803,565.49	68.46%	341,125,560.98	348,023,233.52
基本每股收益(元/股)	0.38	0.36	0.36	5.56%	0.55	0.55
稀释每股收益(元/股)	0.38	0.36	0.36	5.56%	0.55	0.55
加权平均净资产收益率	7.40%	7.44%	7.44%	-0.04%	12.62%	12.63%

(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	465,537,481.47	923,715,890.25	746,860,063.24	1,063,756,763.68
归属于上市公司股东的净利润	34,974,543.66	59,720,922.11	30,490,123.89	76,743,768.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	33,867,477.15	60,027,226.74	29,030,476.32	79,499,008.15
经营活动产生的现金流量净额	88,527,261.68	-116,361,073.44	125,577,464.57	188,283,665.67

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告和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	20,328	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	23,689	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
中国铁路武汉局集团有限公司	国有法人	60.00%	320,000,000.00	320,000,000.00	不适用	0.00
中国铁道科学研究院集团有限公司	国有法人	7.50%	40,000,000.00	40,000,000.00	不适用	0.00
中国铁路设计集团有限公司	国有法人	7.50%	40,000,000.00	40,000,000.00	不适用	0.00
王军	境内自然人	0.41%	2,191,300.00	2,191,300.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	0.40%	2,146,421.00	2,146,421.00	不适用	0.00
陈丽	境内自然人	0.18%	970,000.00	970,000.00	不适用	0.00
张阳生	境内自然人	0.18%	944,480.00	944,480.00	不适用	0.00
王斌	境内自然人	0.15%	780,000.00	780,000.00	不适用	0.00
袁泉	境内自然人	0.14%	733,100.00	733,100.00	不适用	0.00
寻山	境内自然人	0.13%	691,900.00	691,900.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	中国铁路武汉局集团有限公司、中国铁路设计集团有限公司、中国铁道科学研究院集团有限公司均为中国国家铁路集团有限公司控股的子公司。					

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

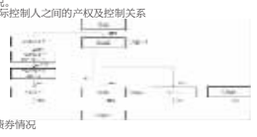
公司是否具有表决权差异安排

□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

无。

证券代码:301010 证券简称:晶雪节能 公告编号:2026-009

江苏晶雪节能科技股份有限公司

[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。

天衡会计师事务所(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108000000为基数,向全体股东每10股派发现金红利0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	晶雪节能	股票代码	301010
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	徐兰	汪丽雨	
办公地址	江苏武进经济开发区丰潭路18号	江苏武进经济开发区丰潭路18号	
传真	0519-88061325	0519-88061325	
电话	0519-88061278	0519-88061278	
电子信箱	zqb@jingxuenc.com	zqb@jingxuenc.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)主要业务、主要产品及用途

公司是一家专注于冷库和工业建筑围护系统节能隔热保温材料(金属面节能隔热保温夹芯板及配套产品)的研发、设计、生产和销售的国家高新技术企业,经过持续的技术改进、新产品开发和市场拓展,实现了主营业务的健康发展,报告期内,公司主营业务、主要产品均未发生重大变化。

公司主要产品为冷库和工业建筑围护系统节能隔热保温材料,具体分为金属面节能隔热保温夹芯板和冷库门、工业建筑门、升降平台等配套产品,其中金属面节能隔热保温夹芯板是公司的主要产品。

公司产品主要应用于建造各类冷库、生产厂房和制造车间,其下游客户广泛分布在制冷设备及工程、建筑工程承包、食品饮料及餐饮、物流仓储、商贸零售、医药制造、精细化工、精密电子、家用电器、能源电力、汽车船舶等诸多行业,为其提供围护系统解决方案,并与冷库制冷系统、控制管理系统等组成冷库系统和工业建筑节能厂房系统,用于需要恒温环境的果蔬食品、药品疫苗、精密电子等商品的生产、储存和物流。

公司主要产品列表

产品类别	产品系列	具体产品	运用领域
金属面节能隔热保温夹芯板	PIR/酚醛夹芯板,PIR/酚醛夹芯板、岩棉夹芯板等冷库节能隔热保温夹芯板及配件	单槽滚码式冷库板	食品、生物医药等行业
		双槽滚码式冷库板	
		挂钩式冷库板	
		岩棉/PUR/PIR混合夹芯板	
		黑晶板等	
	岩棉夹芯板、玻璃丝棉夹芯板等工业建筑节能隔热保温夹芯板及配件	岩棉有缝外墙板	工业建筑行业
		岩棉无缝外墙板	
		岩棉内隔墙板	
		岩棉屋面板	
		玻璃丝棉屋墙板等	
冷库门、工业建筑门、升降平台等配套产品	冷库门、工业门、升降平台等	电动平移门	冷链物流行业及工业建筑行业
		轻型平移门、电动移门、电动带盖移门、半埋门、水平风幕机、工业滑升门、工业快卷门等直平台等	

(二)经营模式

公司的采购、生产、销售和研发模式是公司运营的核心环节,直接影响公司的竞争力和效率。公司通过以下经营模式,实现了采购与生产联动的供应链整合,实现了产研韧闭环。

1.采购模式:公司主要采用“以产定购,结合基础备料”的方式进行原材料采购,依据待生产订单的相关原材料计划耗用量和历年同期备料数据综合判定。采购部门根据生产计划表、仓库储存量情况及各部门的采购物资申请单编制采购计划。采购计划经相关负责人批准后,根据招标、议标采购或者供应商比价等不同采购流程,采购部门履行相关程序后向最终确定的合格供应商下达采购订单或签订采购合同。

2.生产模式:公司采用“以销定产”的生产模式。公司生产计划部门根据公司与客户签订的销售合同或者订单编制生产总计划,公司各生产部门根据生产总计划制定具体生产分计划并组织生产,公司销售部门、生产部门以及质量管理部门对生产进度及结果进行严格的监督和控制。

3.销售模式:围护系统节能隔热保温材料为定制化的非标产品,公司的主要销售模式为直接销售。公司的围护系统节能隔热保温材料客户主要分为两类:冷库/工业建筑业主用户或者冷库/工业建筑制冷设备、建造工程承包商。公司产品的销售一般需经过建设咨询、方案设计和合同签订三个阶段,由销售部门会同技术研发、生产工程、商务管理等部门合作完成。

4.研发模式:公司设有研发部,负责公司的技术研发工作,其职能包括节能保温板材、工业门冷库门等产品的新工艺技术的研究、立项和开发等。公司的研发是以研发项目小组的形式进行,根据公司的年度研发计划,研发部成立各研发课题小组开由其统一管理。

(三)市场地位

公司具有冷库围护系统的设计、生产、安装和维护一体化全方位服务能力,是国内知名的冷库节能围护系统整体解决方案提供商。公司凭借技术领先性、品牌公信力、稳定的产品质量和完善的服务体系,与核心优质客户建立了长期稳定的合作关系,在行业中具备较强的竞争优势及地位。

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	1,432,825,961.26	1,533,689,425.56	-6.58%	1,815,480,343.44
归属于上市公司股东的净资产	826,582,072.08	839,338,297.90	-1.52%	831,420,815.41
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	861,508,298.03	1,117,398,653.52	-22.90%	1,152,098,034.96
归属于上市公司股东的净利润	8,336,627.96	29,949,125.11	-72.16%	38,194,369.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,780,060.81	27,253,384.62	-67.78%	32,604,561.87
经营活动产生的现金流量净额	55,656,886.47	-42,322,318.92	231.51%	36,680,227.19
基本每股收益(元/股)	0.0772	0.2773	-72.16%	0.3537
稀释每股收益(元/股)	0.0772	0.2773	-72.16%	0.3537
加权平均净资产收益率	1.00%	3.59%	-2.59%	4.68%

(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	101,444,120.48	219,188,394.11	140,375,894.97	400,499,888.47
归属于上市公司股东的净利润	3,036,997.40	6,141,114.87	984,739.14	-1,826,243.46
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,965,060.71	6,018,658.14	1,183,569.61	-1,377,227.65
经营活动产生的现金流量净额	21,925,857.90	-33,767,682.10	36,466,788.29	31,031,925.38

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告和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	10,809	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,867	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
常州晶雪投资管理有限公司	境内非国有法人	34.51%	37,270,530.00	0.00	不适用	0.00
佛山冷热科技股份有限公司	境内非国有法人	14.91%	16,101,720.00	0.00	不适用	0.00
常裔實業公司	境外法人	11.06%	11,947,500.00	0.00	不适用	0.00
常州市同德投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	3.52%	3,800,250.00	0.00	不适用	0.00
#金将	境内自然人	0.79%	754,767.00	0.00	不适用	0.00
#李望	境内自然人	0.37%	400,000.00	0.00	不适用	0.00
#王辰卜	境内自然人	0.29%	311,000.00	0.00	不适用	0.00
陈德长	境内自然人	0.28%	307,000.00	0.00	不适用	0.00
周浩	境内自然人	0.26%	276,500.00	0.00	不适用	0.00
常高聖元大旭投资管理有限公司	境内非国有法人	0.25%	272,600.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	常州晶雪投资管理有限公司和常州市同德投资管理中心(有限合伙)同受公司实际控制人曹富忠和顾兰香夫妇控制,为一致行动人;常裔实业公司实际控制人曹毅为曹富忠侄子,常裔实业公司与常州晶雪投资管理有限公司和常州市同德投资管理中心(有限合伙)具有关联关系。除此之外,公司未知其他股东是否存在关联关系或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

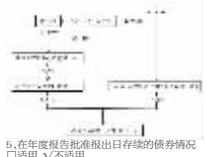
公司是否具有表决权差异安排

□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

无

证券代码:301607 证券简称:富特科技 公告编号:2026-012

浙江富特科技股份有限公司

[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

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

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	李钊	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@bzevt.com	ir@bzevt.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

公司致力于成为全球一流的数字能源专家,以可迁移、可扩展的底层技术与强大的研发团队为基石,以完善的体系化能力为系统性驱动,持续赋能车载电源、非车载电源等业务,并以此撬动数字能源的未来。

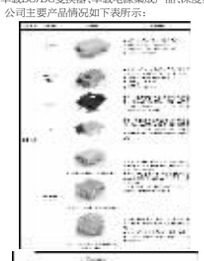
在车载电源领域,公司紧跟新能源汽车市场发展方向,在技术预研、技术开发、产品开发等方面持续加大投入,坚持自主研发,实现了车载充电机(OBC)、车载DC/DC变换器、通信控制器(EVCC)、智能电子保险丝(eFuse)、车载电源集成产品、深度集成产品等产品布局,持续为客户提供领先性的产品。

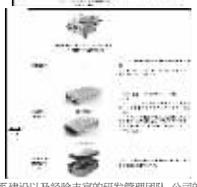
同时,依托电力电子与数字控制等核心技术平台,培育车网协同(V2G)等能源管理业务,持续推进V2G相关技术的研发与商业化应用,为未来智慧能源互联体系奠定应用基础。

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、零跑汽车、长安汽车、雷诺汽车、Stellantis等知名车企建立了稳定合作关系,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,其中以平台产品为基础的项目开发可以有效缩减开发周期、降低开发成本。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筛选与考评,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》。公司定期或不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,并依照合同规定,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换优势

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,2025年研发费用为28,437.80万元,研发团队规模扩充至904人。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、高效能热管理和双向充放电技术等领域深入探索。例如电力电子变换技术领域中,基于第三代宽禁带半导体器件的拓扑应用技术,在电路拓扑层级进行升级优化,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,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换能力,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,此外公司作为参与单位与浙江大学科创中心联合申报并成功获批“宽禁带功率器件与应用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,显著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,实现该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、IHL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。

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、IHL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,对车辆充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。

(四)主营业务分析

报告期内,公司实现营业收入409,246.15万元,同比增长111.62%;实现归属于上市公司股东的净利润21,500.19万元,扣除股份支付影响后的净利润为22,575.16万元。

报告期内,公司的主要经营情况如下:

(1)精耕国内市场,持续开拓国际市场

2025年,在国内市场,新能源汽车行业延续高速增长,全年销量达1,649万辆,同比增长28.2%。其中领先车企表现尤为突出,例如蔚来全年交付32.6万辆(同比+46.9%),零跑交付约50.65万辆(同比+103%),位居造车新势力销量榜首。受益于国内头部客户放量及份额提升,报告期内公司来自车载电源业务的收入同比增长超118%,增速显著高于行业平均水平。公司凭借精准的市场策略与快速响应能力,在与现有主要客户保持稳定合作的同时,持续提升在新增量产客户中的供货份额,进一步夯实了国内业务基本盘,推动了市场占有率的稳步提升。

在海外市场,公司的长期战略布局进入收获期。根据EVTank数据显示,欧洲市场同比增速为30.5%,其中雷诺集团全球新能源车销量约59.4万辆,其纯电动车型销量同比增长76.7%。公司成功配套雷诺R5、Megane-E、Scenic-E等多款主力电动车型,带动境外收入占比提升至17.5%。其他海外定点项目也正按计划推进,预计将于2026年起逐步量产。尽管海外项目存在定制化要求高、开发周期长、研发投入大的挑战,但其带来的客户合作也更深入、长期,市场空间更具潜力,是公司提升整体业绩和品牌影响力的重要途径。持续推进国际化,不仅有助于平衡市场结构、降低单一区域风险,更能使公司融入全球产业创新体系,构建长远的竞争优势。未来,公司将继续在此方向稳步投入,把握全球市场增长机遇。

(2)平台产品迭代放量,核心优势加速兑现

2025年,应用公司第五代平台的项目产品大规模进入量产阶段,平台化战略的价值进一步显现。通过“技术预研—平台开发—项目开发”的层级体系与“量产一代、研发一代、预研一代”的梯队化开发策略,公司实现了产品快速迭代与质量持续提升。第五代平台在体积、器件数量等方面较上一代显著优化,不仅强化了产品核心竞争力,也为客户带来了更优的性能与成本优势。平台化模