

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，始终专注于为汽车制造企业提供高品质的零部件产品与服务。凭借深厚的技术沉淀与强大的创新能力，公司不断完善产业布局，充分发挥业务协同效应。报告期内，公司通过收购成功控股博耐尔，进一步拓展了在空调热管理领域的业务范围。

目前，公司已构建起多元化产品矩阵，涵盖传感器及配件、燃油系统附件、汽车内饰件、新能源部件四大核心板块，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，进一步完善了公司的业务布局，能够为客户提供更为全面的产品与解决方案。

近年来，汽车零部件行业格局发生显著变化。市场竞争愈发多元化，全球化采购趋势日益明显。新能源汽车的迅猛发展，推动了动力系统、车身结构、智能化服务等方面零部件的变革。公司敏锐捕捉行业发展趋势，积极谋求向新能源汽车零部件领域转型。一方面，加大研发投入，使产品不仅满足传统燃油汽车和增程/混合动力汽车的需求，还广泛应用于纯电动车型以及新型飞行器；另一方面，优化供应链管理，通过垂直整合供应商，降低采购成本，提高自制率，并实现采购、物流、生产、费用控制、开发、质量、组织等多环节的协同优化，保障供应链高效运作。此外，公司持续深化与客户合作，建立紧密的沟通机制，精准把握客户需求痛点，为其提供优质解决方案。凭借优质的产品和服务，公司市场份额逐步扩大，赢得了客户的高度认可与信赖。

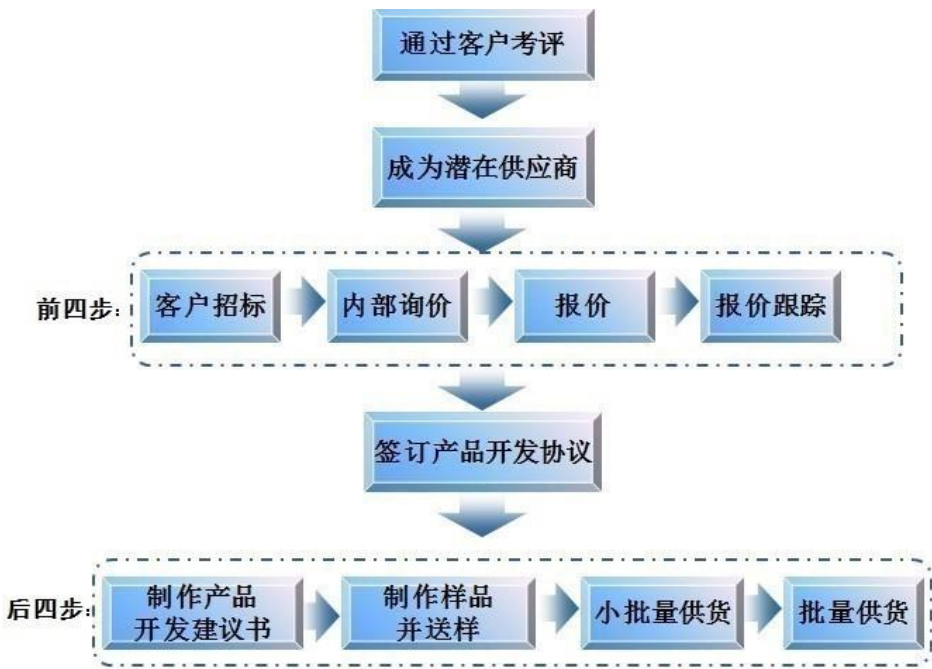
2024 年，公司稳步推进产业链延伸与转型升级战略，在热管理、半导体及新型传感器领域取得重大突破。成功完成收购博耐尔股权暨重大资产重组事项后，公司实现对空调热管理领域优质企业的控股，与博耐尔在研发技术、销售体系及品牌资源等方面形成深度协同，显著提升了在汽车热管理系统领域的竞争力。同年，公司 AMB 覆铜陶瓷基板项目正式通线，并与全球知名卡钳制造商达成战略合作，共同开展底盘领域创新项目。

在产品布局上，公司持续丰富传感器产品矩阵，成功拓展 DPF 压差传感器、电流传感器等新产品线，有力推动了传感器、新能源部件及热管理系统等业务模块的协同发展。期后，公司参股英达森斯及芯华睿两家科技创新企业，进一步强化了在核心器件领域的技术储备。这一系列战略举措不仅优化了公司的产业布局，还吸引了众多优质客户资源，为业务持续增长注入新动力。

通过产业链整合与创新布局，公司实现了产品结构的全面升级，市场占有率与行业地位显著提升，为打造领先的汽车零部件供应商奠定了坚实基础。

2、公司主要的经营模式如下：

(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过程和产品开发并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。公司自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、报告期内主要的业绩驱动

2024年度，中国汽车行业经历了显著的变革与增长，展现出新趋势，同时也面临着市场竞争加剧、盈利能力提升等挑战。公司秉持稳健经营与风险前瞻管理的核心理念，内外兼修，精准施策，紧密围绕既定的核心经营战略目标，深化实施“技术、质量、成本、速度”等关键维度提升综合竞争力。

报告期内，公司实现营业收入166,956.64万元，较上年同期增长48.87%，主要系2024年第四季度公司实现了对子公司博耐尔的控股，博耐尔第四季度的营业收入并入公司合并报表范围；实现归属于上市公司股东的净利润13,788.19万元，较上年同期增长11.31%。报告期内，公司营业收入与净利润增幅差异的主要原因：第四季度并入合并报表范围的控股子公司博耐尔经营客观情况，其中因某些客户的经营不善等因素，根据会计谨慎性原则，做了单项计提坏账准备、计提售后质量索赔等会计处理措施，此外博耐尔公司由于供货产品的特性，其总体毛利率低于母公司的主要产品的毛利率。未来公司将加强子公司博耐尔的整合管理，产品与客户协同发展的能力，优化其客户结构和信用政策，严格管控高风险客户合作时资金收付情况，降低坏账风险；同时提升博耐尔的生产运营效率，优化供应链成本，推动成本管控和技术升级，改善其毛利率水平。此外，公司将进一步完善产品质量管理体系，强化售后服务能力，减少质量索赔风险，并通过集团资源协同提升博耐尔的整体盈利能力，确保未来业绩的稳健增长。截至2024年12月31日，公司总资产为410,352.56万元，同比增长42.88%，归属于上市公司股东的所有者权益为205,980.33万元，同比增长5.88%。

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
会计政策变更

元

	2024 年末	2023 年末		本年末比上年 末增减	2022 年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产	4,103,525,600.48	2,872,091,643.45	2,872,091,643.45	42.88%	2,469,923,030.87	2,469,923,030.87
归属于上市公司股东的净资产	2,059,803,311.95	1,945,474,712.14	1,945,474,712.14	5.88%	1,890,251,869.30	1,890,251,869.30
	2024 年	2023 年		本年比上年增 减	2022 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入	1,669,566,369.68	1,121,467,411.07	1,121,467,411.07	48.87%	961,316,222.70	961,316,222.70
归属于上市公司股东的净利润	137,881,869.46	123,870,454.90	123,870,454.90	11.31%	277,290,648.84	277,290,648.84
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	92,993,648.97	76,399,970.08	76,399,970.08	21.72%	62,463,092.98	62,463,092.98
经营活动产生的现金流量净额	187,935,139.37	36,270,472.73	36,270,472.73	418.15%	127,578,437.62	127,578,437.62
基本每股收益（元/股）	0.18	0.16	0.16	12.50%	0.35	0.35
稀释每股收益（元/股）	0.17	0.16	0.16	6.25%	0.35	0.35
加权平均净资产收益率	6.90%	6.49%	6.49%	0.41%	15.73%	15.73%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

财政部于2024年12月31日，发布了《企业会计准则解释第18号》（财会〔2024〕24号）（以下简称“解释第18号”）。

解释第18号规定，在对不属于单项履约义务的保证类质量保证产生的预计负债进行会计核算时，企业应当根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》有关规定，按确定的预计负债金额，借记“主营业务成本”、“其他业务成本”等科目，贷记“预计负债”科目，并相应在利润表中的“营业成本”和资产负债表中的“其他流动负债”、“一年内到期的非流动负债”、“预计负债”等项目列示。

上述会计处理规定自印发之日起施行，本公司自2024年1月1日执行。

执行上述会计政策对2024年度合并利润表的影响如下：

合并利润表项目 (2024 年度)	影响金额
----------------------	------

合并利润表项目 (2024 年度)	影响金额
销售费用	-16,520,821.15
营业成本	16,520,821.15

执行上述会计政策对2023年度合并利润表的影响如下：

合并利润表项目 (2023 年度)	调整前	调整金额	调整后
销售费用	6,045,616.93	-72,866.96	5,972,749.97
营业成本	854,303,370.87	72,866.96	854,376,237.83

(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	243,030,278.16	311,022,244.45	309,633,206.96	805,880,640.11
归属于上市公司股东的净利润	28,127,031.19	34,864,619.57	46,894,643.17	27,995,575.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,039,320.61	24,297,509.54	27,621,243.77	26,035,575.05
经营活动产生的现金流量净额	-61,688,962.24	61,251,816.44	60,778,717.64	127,593,567.53

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	38,750	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	45,877	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	36.55%	291,120,704.00	0.00	不适用	0.00			
滕飞	境内自然人	3.53%	28,135,045.00	21,101,284.00	不适用	0.00			
刘特堂	境内自然人	1.64%	13,100,000.00	0.00	不适用	0.00			
汪文巧	境内自然人	1.13%	9,006,706.00	0.00	不适用	0.00			
张旻	境内自	0.90%	7,147,752.00	0.00	不适用	0.00			

	然人					
香港中 央结算 有限公 司	境外法 人	0.85%	6,763,661.00	0.00	不适用	0.00
孔有田	境内自 然人	0.53%	4,212,450.00	3,159,337.00	不适用	0.00
张晓华	境内自 然人	0.43%	3,450,000.00	0.00	不适用	0.00
董怀虎	境内自 然人	0.38%	3,002,100.00	0.00	不适用	0.00
朱满棠	境内自 然人	0.33%	2,645,929.00	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

1、报告期内，公司完成收购博耐尔24%股权暨构成重大资产重组事项，公司共计持有博耐尔61.5%的股份，博耐尔并入公司合并报表范围，具体内容详见公司于2024年9月13日在巨潮资讯网披露的《江苏奥力威传感高科股份有限公司重大资产购买实施情况报告书》。

2、2024年公司与龙微科技无锡有限公司发生日常关联采购，具体内容详见公司2025年3月3日在巨潮资讯网披露的《关于2025年度日常关联交易预计的公告》（公告编号：2025-007）。

3、公司于2024年8月5日、8月9日、8月19日以大额存单票面金额并按到期利率计息的方式平价转让中国银行大额可转让存单给扬州金泉旅游用品股份有限公司，转让金额共计15,326.61万元，该事项经公司第五届董事会第十六次会议及2024

年第二次临时股东大会补充审议通过，具体内容详见公司2024年11月29日于巨潮资讯网披露的《关于补充确认关联交易的公告》（公告编号：2024-066）。报告期后，公司收到中国证券监督管理委员会江苏证监局出具的《关于对江苏奥力威传感高科股份有限公司、方太郎采取出具警示函措施的决定》（[2025]5号），公司已将相关整改报告提交证监局，且已充分认识到在内部管理流程及信息披露管理方面需不断提高与加强，后续将持续强化合规意识，确保公司治理水平迈上新台阶。