

公司代码：603758

公司简称：秦安股份

**重庆秦安机电股份有限公司**  
**2025年年度报告摘要**

## 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 <http://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

本报告期不进行利润分配及资本公积金转增股本。

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	秦安股份	603758	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	许锐	
联系地址	重庆市九龙坡区西彭工业园区九港大道58号	
电话	023-61381898	
传真	023-61381896	
电子信箱	zq@qamemc.com	

### 2、 报告期公司主要业务简介

#### 2.1 报告期内公司所处行业情况

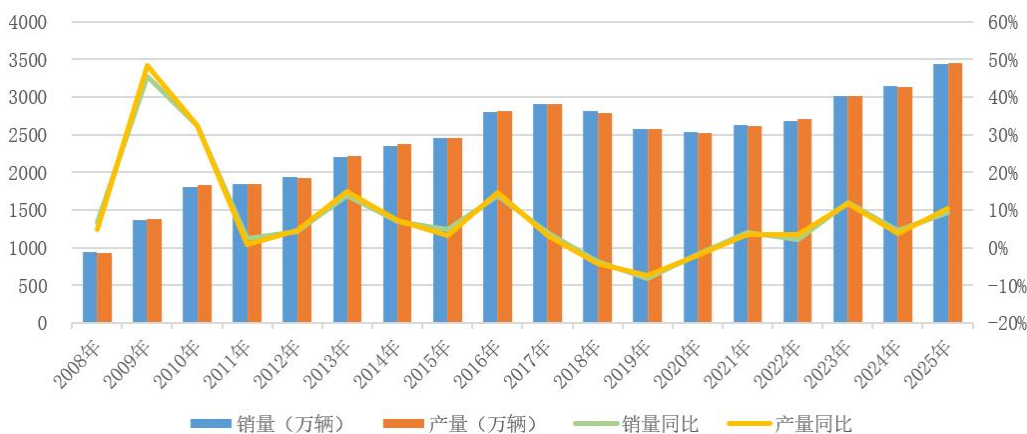
公司是国内具有一定规模水平的专业汽车轻量化结构件供应商，主要从事汽车发动机核心零部件——气缸体、气缸盖、曲轴；变速器关键零部件——箱体、壳体及混合动力变速器箱体、增程式发动机缸盖及缸体、纯电动车电机壳体等产品的研发、生产与销售，根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》(证监会公告 2012[31]号)，公司所处行业为汽车制造业(代码为 C36)，根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2011)，公司所处行业为“汽车制造业”(C36)中的“汽车零部件及配件制造”(C3660)。

公司于 2025 年 12 月通过全资子公司完成对亦高光电 99%股权的收购，标志着公司“汽车零部件+真空镀膜”双主业战略正式落地，成功打造第二增长曲线。亦高光电作为国家级高新技术企业、安徽省专精特新企业，专注于超硬镀膜、超硬 AR 镀膜、NCVM 颜色镀膜和无机全固态电致变色玻璃镀膜等，相关产品主要应用于手机、智能穿戴、平板电脑、车载显示屏和 AR 眼镜等。根据国家统计局《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，亦高光电所属行业为“C 制造业”门类下的“C30 非金属矿物制品业”。

### 2.1.1 报告期内公司所处汽车零部件行业情况

2025 年，我国汽车产销累计分别完成 3,453.1 万辆和 3,440 万辆，同比分别增长 10.4%和 9.4%，产业基本盘继续做大。乘用车首次实现年度产销双超 3,000 万辆。但利润端的表现与规模扩张并不同步。数据显示，2025 年汽车行业收入 11.18 万亿元、成本 9.85 万亿元、利润 4,610 亿元，利润同比仅增长 0.6%，行业利润率 4.1%，不仅处于历史低位，也明显低于工业企业利润率平均水平。对比 2024 年，汽车行业利润率从 4.3%进一步回落(数据来源：中国汽车工业协会、国家统计局、乘联会)。

2008年-2025年汽车产销量（万辆）



2025 年，在整车市场规模扩张与“两新”政策（大规模设备更新和消费品以旧换新政策）加

持下，汽车零部件行业整体呈现“总量增长、结构分化”态势。国家统计局数据显示，全年规模以上工业中汽车制造业工业增加值同比增长 11.5%，作为核心配套环节，零部件行业同步受益于行业整体红利，发展韧性持续凸显；同期汽车制造业利润同比增长 0.6%，在汽车置换更新补贴等政策直接带动下，汽车零部件及配件制造行业利润实现正增长。行业增长背后面临的结构性挑战不容忽视：内卷压力持续加大，一方面，终端市场竞争激烈，整车企业为抢占份额持续降价让利，导致零部件企业议价能力下降，毛利率承压；另一方面，技术迭代加速，电动化、智能化对零部件提出更高要求，企业需持续投入研发以匹配客户需求，成本与技术门槛双升。此外，大宗原材料价格持续上涨、行业同质化竞争、产能过剩问题在部分细分领域显现，进一步加剧汽车零部件行业经营压力。

### 2.1.2 报告期内公司所处真空镀膜行业情况

2025 年度，我国真空镀膜行业整体保持稳步发展态势，市场规模持续扩容，产业链条不断完善，行业发展潜力持续释放。真空镀膜行业以消费电子为核心需求支撑，同时向车载显示、光伏、AR/VR、医疗设备等新兴领域快速延伸，推动技术方案向定制化、多元化升级，进一步拓宽了行业发展空间。

公司超硬镀膜业务主要聚焦消费电子真空镀膜细分领域。该领域作为真空镀膜行业的核心需求市场，2025 年其市场规模占我国真空镀膜整体市场规模比重已超 40%，持续成为行业增长的核心驱动力。随着消费电子行业迭代升级加速，消费者对产品外观质感、耐用性及功能体验的要求不断提升，超硬真空镀膜技术作为提升消费电子产品竞争力的关键工艺，应用场景持续拓宽、需求持续旺盛。

具体来看，报告期内消费电子真空镀膜细分领域呈现三大发展特征：一是应用场景全面渗透，已广泛应用于智能手机、平板电脑、智能手表、耳机等各类消费电子产品，覆盖外壳、屏幕、摄像头模组、接口等核心部件，通过耐磨、防指纹、抗反射等功能镀膜，延长产品使用寿命、提升用户体验。二是技术迭代与产品升级深度绑定，该细分领域技术以 PVD（物理气相沉积）技术为主，2025 年其在消费电子领域应用占比超 70%，其中磁控溅射作为 PVD 技术的核心子类，凭借沉积速率高、膜层均匀性好等优势，成为消费电子镀膜的首选工艺；同时，行业技术正从单一功能向耐磨、减反射、防眩光等多功能集成方向演进，超硬抗反射镀膜、防指纹耐磨复合镀膜等高端产品需求持续增加，推动细分领域向高端化转型。三是市场增长空间广阔，据行业机构预测，全球消费电子用超硬镀膜市场 2025-2031 年复合增长率预计达 7.1%，其中中国市场表现尤为突出，

成为全球消费电子真空镀膜领域增长的核心引擎。

## 2.2 报告期内公司从事的业务情况

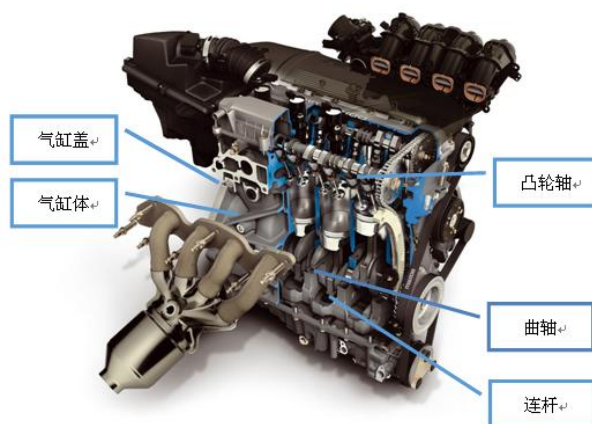
### 2.2.1 汽车零部件业务

#### 1、主要产品

##### (1) 汽车发动机核心零部件

汽车发动机是曲柄连杆机构以及配气机构的组合平台，由气缸体（Cylinderblock）、气缸盖（Cylinderhead）、曲轴（Crankshaft）、凸轮轴（Camshaft）、连杆（Connector）五大核心部件组成，因此上述五部件行业内统称为汽车发动机核心 5C 件。公司以其中的 3C 件，即气缸体、气缸盖和曲轴为主要产品。

汽车发动机的结构如下图：



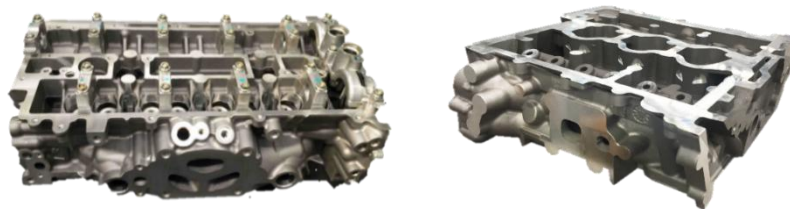
##### ① 气缸体

气缸体是发动机其他零件或总成的安装基体，通过它把发动机的曲柄连杆机构（包括活塞、连杆、曲轴、飞轮等零件）和配气机构（包括气缸盖、凸轮轴等）以及供油、润滑、冷却等机构连接成一个整体。如下图：



## ②气缸盖

气缸盖是发动机的核心零部件之一，是配气机构、进排气系统、燃烧室的载体。如下图：



## ③曲轴

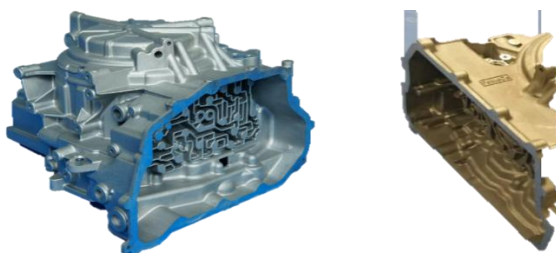
曲轴是发动机核心零部件之一，是动力转换和输出的关键零部件。如下图：



## (2) 变速器关键零部件

### ①变速器壳体

变速器壳体是用于安装变速器传动机构及其附件的壳体结构。如下图：

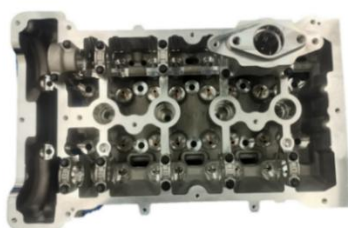


## (3) 混合动力变速器箱体、增程式发动机缸盖、纯电动车电机壳体等。如下图：

### ①混合动力变速器箱体



②增程式发动机缸盖



(4) 增程式发动机缸体



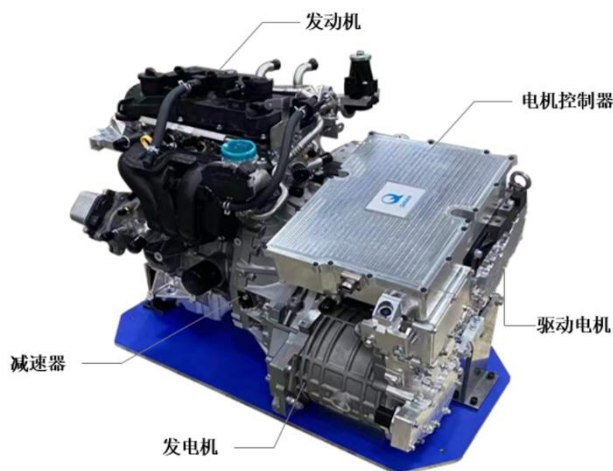
(5) 纯电动车电机壳体



(6) 混合电驱动系统总成

公司目前正在开发混合电驱动系统总成，混合电驱动系统有五大组成部分：发动机、减速器、

驱动电机、发电机、电机控制器。如下图：



## 2、经营模式

公司采用行业内普遍适用的“订单式生产”模式，在公司通过客户认证并获得客户报价资质的前提下，由销售部获取客户的招标信息，并组织技术部、质量部、生产部、采购部、财务部等部门共同协作完成投标书，在产品成功中标后与客户签订供货合同，再按订单进行批量采购、生产、供货。公司的经营模式主要包括采购模式、生产模式和销售模式。

### （1）采购模式

公司及全资子公司生产所需的主要原材料（包括铝锭、部分气缸体毛坯件等）、各种辅材、低值易耗品等均由采购部负责采购。目前公司已经建立了完善的采购体系，包括供应商的准入机制、日常采购控制以及对供应商的监督考核等。公司技术部与供应商签订技术协议，负责提供采购过程所需的技术文件；生产部负责编制采购计划并督促采购计划完成；采购部负责组织供应商的选择、评审、管理及外购物资采购；质量部与供应商签订质量协议，负责对供应商的质量体系评审及外购物资质量检测。公司所需原辅材料供应渠道畅通，已形成较为稳定的供应网络。

### （2）生产模式

#### ①产品生产模式

公司自制的铸件毛坯由秦安铸造组织生产，对铸件毛坯的机加工主要由秦安机电负责实施完成。公司生产模式分为以下三类：自制铸件毛坯（加工）：公司以自制的铸件毛坯直接或进行机加工后销售给客户；外购铸件毛坯加工：公司以从客户指定的供应商或客户处外购的铸件毛坯进行机加工后向客户销售；受托铸件毛坯加工：公司接受客户委托，对客户提供的铸件毛坯进行机加

工后向客户交付，同时收取加工费。

## ②工装生产模式

工装是指汽车零部件生产过程中的模具、夹具、检具等，汽车零部件行业中一般也将工装分别称为工装模具、工装夹具和工装检具等。工装模具是由各种零件构成，用来成型物品的工具；工装夹具是生产加工中用以装夹固定工件（或引导刀具）的装置；工装检具是生产加工中检验工件尺寸所用的器具。在汽车发动机零部件的配套中使用的工装模具、工装夹具和工装检具等工装一般具有专用性，是专用工装。

公司铸造、机加工生产环节所需的模具等工装由公司根据客户的技术清单要求，自行设计出相应的工艺流程及方案，再由外部工装供应商提供工装的具体设计方案，通过招标等采购方式确定工装设计及制造供应商，制造符合生产工艺要求的专用工装，由公司支付采购价款，并在公司处安装使用。

## ③生产的组织

公司主要依据客户订单来制定生产计划，组织日常生产。每年年末，主要客户会根据与本公司签订的 ESTA 或技术开发协议，发布来年的需求数据。公司销售部通过登录客户的供应商管理平台，实时了解和确认客户的需求计划，据以制订公司的年度及月度销售计划。同时，公司生产部门根据销售计划安排具体生产计划。

### （3）销售模式

#### ①产品销售模式

公司销售模式目前主要为整车（机）制造企业配套直销模式。公司为其配套的目标客户一般都拥有一定规模、实力及行业品牌知名度，目前公司的主要客户为长安福特、理想新晨、中国一汽、江铃汽车、北美福特、吉利汽车、长安汽车、东安动力、北汽福田等主流整车（机）制造企业。

根据汽车零部件行业特点，在“订单式生产”模式下，新项目产品成功签订合同（ESTA 或技术开发协议）即意味着该开发项目产品后期的销售（包括项目生命周期，总需求量/年度需求量，价格等）已经基本确定。后续的销售工作主要是协调该项目开发、试制、交样、测试及量产、获取客户年度、月度数量订单、客户订单完成情况及交付跟踪、及时收集客户的反馈信息、货款结

算等。

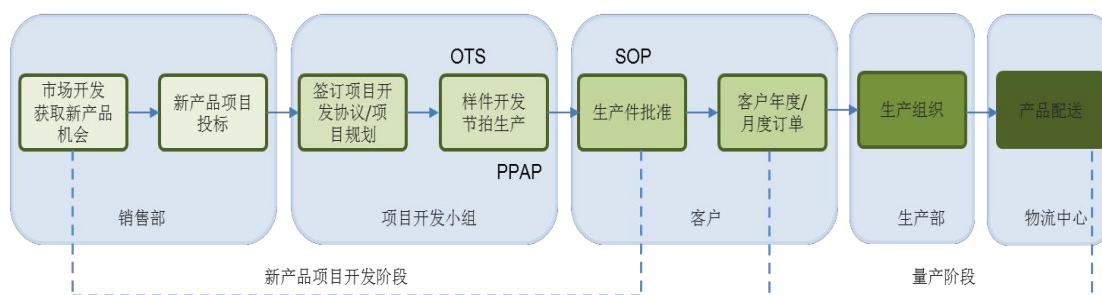
## ②工装销售模式

由于工装普遍具有的专用性，从便利性、效率性和技术保密性的角度出发，工装的所有权一般都归属于整车（机）制造企业，并由其向零部件配套供应商支付实际发生的工装费用（含工装采购价格），在产品生命周期结束后可由整车（机）制造企业统一收回。

不同整车（机）制造企业对工装在产品生命周期内的处理方式有所不同。一种是单独购买工装的方式，另一种是在报价中按照产品生命周期预计的总产量进行摊销，并将摊销成本包含在产品单价中的方式。基于整车（机）企业对工装的不同处理方式，公司对工装的销售也采用了不同的核算方法。

## ③销售流程以及销售政策

针对整车（机）制造企业，公司完整的销售流程如下：



公司每一个新项目产品从获得到实现量产须经过一系列复杂精细的控制管理过程，而且从项目启动到实现批量生产的这一时期内，严格的过程控制贯穿于公司各个工艺环节，并不断的进行过程验证优化，以保证质量稳定。

公司根据项目产品生命周期、产品需求量、技术工艺复杂程度、质量标准、市场竞争对手情况、产品成本，制订相应的销售策略和价格，并通过与客户谈判确定销售价格及约定价格条款。按照行业惯例，当原材料价格波动超过一定幅度时，双方可对原材料波动部分重新协商。公司给予客户一定的信用账期，客户一般在约定期限内完成付款。

## ④异地库房管理

公司应部分客户要求，将一定的安全库存量储存在客户或其附近的第三方物流公司仓库中，根据客户需求随时配送，公司与客户或第三方物流公司定期结算仓储费用。

### ⑤售后服务模式

公司一般会与客户签署类似《生产采购通用条款和细则》、《先期采购目标协议书》、《汽车/发动机零部件采购基本合同》等基础合同，其中对售后服务技术支持涉及的售后服务期和售后服务的维修零部件价格等有约定，或在基础合同的附属协议之《售后服务协议》中约定相应的售后服务期和售后服务的维修零部件价格。

公司目前的售后服务技术支持主要包括客户生产现场技术支持、维修技术和维修部件的提供、客户培训等服务。其中现场技术支持服务、客户培训服务均为包含在公司产品单价之中的附属服务，公司未单独收费；在产品未停产阶段的维修件或备件销售一般按照日常产品的销售价格执行（除非包装不同或是分解部件或分件），公司均按照正常产品进行销售收入核算，一般没有单独区别进行财务核算；对于产品停产后的维修件或备件价格一般按原有同类产品价格或双方协商价格出售。

### 3、市场地位

我国是全球最大的汽车零部件生产国之一，汽车零部件行业细分品类众多，整体市场集中度相对较低。公司在汽车动力系统、传动系统零部件领域已形成一定的规模优势和产品竞争力，主要产品市场占有率情况如下：

#### （1）2025年燃油乘用车市场占有率

单位：件、辆

主要产品	产品年销量 (①)	(②)	2025年市场占有率 (③= ①/②)
缸盖	655,924	13,644,000	4.81%
缸体	151,214	13,644,000	1.11%
曲轴	220,119	13,644,000	1.61%
变速器箱体及其他	127,221	13,644,000	0.93%

#### （2）2025年新能源插电式混合动力汽车市场占有率

单位：件、辆

主要产品	产品年销量 (①)	新能源插电式混合动力汽车 年产量 (②)	2025年市场占有率 (③= ①/②)
缸盖	328,136	5,881,000	5.58%
缸体	195,706	5,881,000	3.33%
曲轴	94,451	5,881,000	1.61%

变速器箱体及其他	94,451	5,881,000	1.61%
----------	--------	-----------	-------

(3) 从行业看，公司主要面临着如下的竞争对手：

1) 诺玛科 (NEMAK)：成立于 1979 年，墨西哥证券交易所上市公司，为全球的汽车行业提供创新的轻量化解决方案，专注于开发和制造用于动力总成和车身结构应用的铝部件。目前诺玛科在中国境内投资有诺玛科（南京）汽车零部件有限公司和诺玛科（重庆）汽车零部件有限公司两家生产企业，主要客户包括通用、福特、戴姆勒-克莱斯勒等（资料来源：该公司网站 <https://www.nemak.com/zh>）。

2) 广东鸿图科技股份有限公司 (股票代码：002101)：成立于 2000 年 12 月，总部位于广东省肇庆市。经过多年的发展，鸿图科技从单一的汽车零部件业务发展成三大板块业务——压铸板块、内外饰板块和投资板块，主要客户包括本田、日产、丰田、通用、克莱斯勒、福特、奔驰、沃尔沃等（资料来源：该公司网站 <http://www.gh-t.com>、2025 年半年度报告）。

3) 文灿集团股份有限公司 (股票代码：603348)：成立于 1998 年，总部在南海区里水镇，主要从事汽车铝合金精密铸件产品的研发、生产和销售，致力于为全球汽车客户提供轻量化、安全性和可靠性高的产品，主要应用于新能源汽车和传统燃油车的车身结构系统、一体化车身系统、电池盒系统、新能源动力系统、底盘系统、制动系统、发动机及变速箱系统等核心部件等。主要客户包括赛力斯、蔚来汽车、理想汽车、江淮汽车等（资料来源：该公司网站 <http://www.wencan.com>、2025 年半年度报告）。

4) 宁波旭升集团股份有限公司 (股票代码：603305)：成立于 2003 年 8 月，总部位于中国宁波，主要从事精密铝镁合金汽车零部件、户用或商用储能系统的核心铝镁制部件的研发、生产和销售，主要客户包括 Rivian、Lucid、理想、极氪、零跑、小米等（资料来源：该公司网站 <https://www.nbxus.com>、2025 年半年度报告）。

面对市场变化和日趋激烈的行业竞争，公司将继续立足主营业务，坚持务实进取，紧跟行业前沿技术发展趋势，持续加大研发投入与自主创新力度，不断拓展新的市场空间，坚定不移走符合自身特点的高质量发展道路。当前行业竞争日趋激烈，各家企业依托不同的客户结构、产品定位、研发实力与市场适应能力，在充分竞争的同时形成差异化发展格局。公司始终认为，良性竞争是推动行业进步的核心动力，也是企业持续发展、行稳致远的必由之路。未来，公司将坚持在竞争中提升、在创新中发展，不断增强核心竞争力，以更好适应市场变革、经受市场检验。

## 2.2.2 真空镀膜业务

真空镀膜是一种在高度真空环境下，通过物理或化学方法将材料沉积于基材表面形成薄膜的先进表面处理技术，被誉为高端制造的“工业外衣”。该技术核心优势在于不改变基材本体性能，却能赋予其耐磨、防腐、抗反射、防眩光等复合功能，可精准调控膜层的光学、电学、热学及机械性能，广泛应用于消费电子、车载显示、光伏、半导体、AR/VR、医疗设备等多个高端制造领域。公司真空镀膜业务目前主要聚焦于消费电子领域，该领域为真空镀膜行业的核心需求板块。

### 1、主要产品

子公司亦高光电主要产品有超硬镀膜、超硬 AR 镀膜、NCVM 颜色镀膜和无机全固态电致变色玻璃镀膜，应用于手机、智能穿戴、平板电脑、车载显示屏和 AR 眼镜等产品。

#### (1) 超硬镀膜

公司基于真空镀膜技术开发的多层复合超硬薄膜，核心是在消费电子产品表面形成高硬度、耐刮划、防指纹的一体化防护层。

#### (2) 超硬 AR 镀膜

在超硬镀膜的基础上迭代升级，通过真空镀膜工艺沉积多层光学和超硬复合薄膜，利用光的干涉原理，减少表面反射、增加透光率，从而提升画面清晰度、降低眩光、增强视觉效果，同时具备高硬度、耐刮划、防指纹的效果。

#### (3) NCVM 颜色镀膜

NCVM 颜色镀膜，是在塑胶、玻璃等基材表面，通过真空镀膜，精确控制金属膜层厚度与结构，形成纳米级、不连续、非导电的彩色金属膜层，实现金属质感、色彩可控、绝缘无信号屏蔽、耐磨耐候的一体化外观方案。

#### (4) 无机全固态电致变色玻璃镀膜

无机全固态电致变色调光薄膜，基于先进的无机材料体系与全固态叠层结构，可通过数字化信号精准控制光学状态，实现透光率的实时、无级调节。

无机材料体系赋予薄膜极高的化学与物理稳定性，在长期电场与光照作用下性能衰减极低，具备卓越的稳定性与长寿命优势；全固态无液体电解质，耐高低温、抗湿热老化能力强，在户外及严苛环境下仍能保持响应一致性与光学均匀性，具备优异的耐候性能；通过调节可见光与红外波段透光率，可同步实现隔热节能、自适应防眩目与视觉隐私保护等功能，拓展了终端产品在不同场景中的实用价值。该技术能够显著提升 AR 眼镜在复杂光照环境下的适用性，有效克服强光下显示内容淡散、弱光中对比度不足的长期痛点，使透明光学模组在不同亮度场景中均保持清晰、

稳定的成像效果，为 AR 眼镜的光学设计提供了兼具可靠性、环境适应性与功能整合能力的调光解决方案，有助于推动穿戴显示设备向全天候、全场景应用迈进。同时，该技术可解决防晒、隔热、隐私等问题，应用场景广泛，包括智能调光玻璃、汽车天幕玻璃和车窗、电子防眩后视镜以及信息显示器件等。

## 2、业务模式

亦高光电生产经营活动以客户订单为导向，依据销售订单组织生产和交付，主要的运营模式为：由客户提供玻璃基材，亦高光电提供镀膜加工服务，利润来源于加工费收入，具体的采购、生产、销售、结算等业务模式如下：

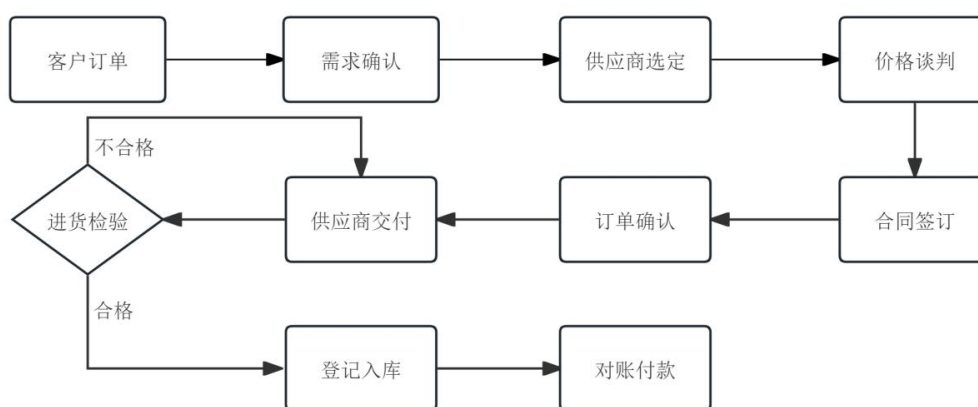
### (1) 采购模式

亦高光电主要采取“以产定购”的采购模式，根据客户的产品需求计划进行主要原材料的采购，同时也会结合客户提供的备货预测或计划对交期较长的原材料进行针对性备货，以应对客户采购计划变动的风险。

亦高光电的主要原材料包括靶材和药剂等，采购需求由生产部门物料员结合产品订单需求、库存情况以及交货周期提出并反馈给采购部门，采购部门进行原材料采购。

亦高光电的外协采购主要为镀膜前清洗工序，亦高光电的镀膜加工为自主生产，其中In-House模式下的来料清洗工序为外协采购。

亦高光电主要采购流程图如下：



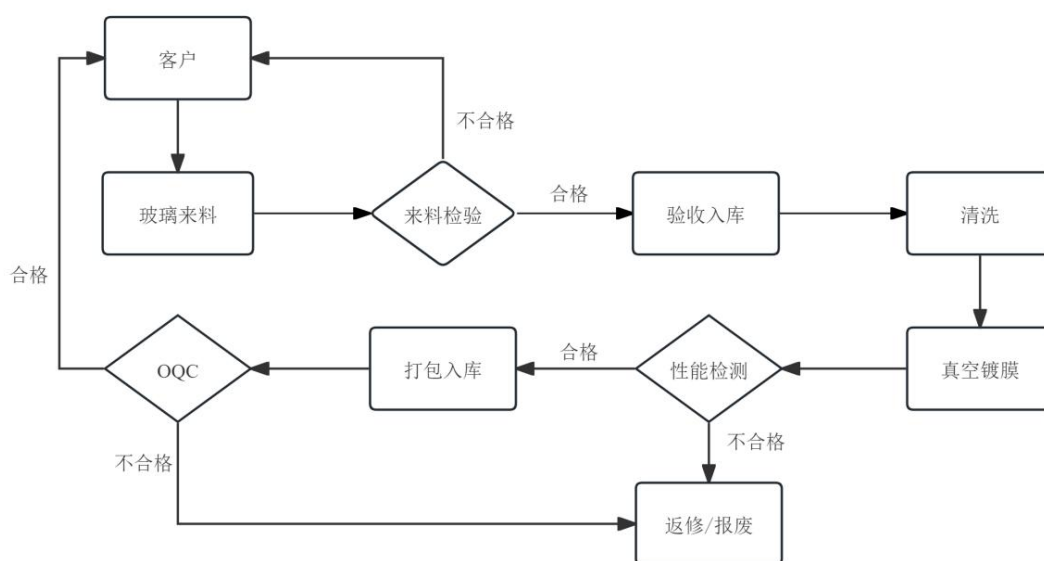
### (2) 生产模式

亦高光电主要采用“接单生产”的生产模式，销售部门接到客户订单后，生产部门结合客户

的产品型号、数量和交期需求以及产能利用情况制定生产计划，并按计划安排生产。

亦高光电与主要客户采用 In-House 合作模式，客户有偿提供厂房给亦高光电使用，亦高光电在厂房中建设超硬镀膜生产线，用于生产双方合作产品，客户将需要进行超硬镀膜加工的玻璃盖板送至亦高光电的 In-House 厂房，亦高光电加工完成后交付给客户进行后续环节生产，In-House 合作模式可降低长距离运输导致产品不良率上升的风险。

亦高光电主要生产流程图如下：

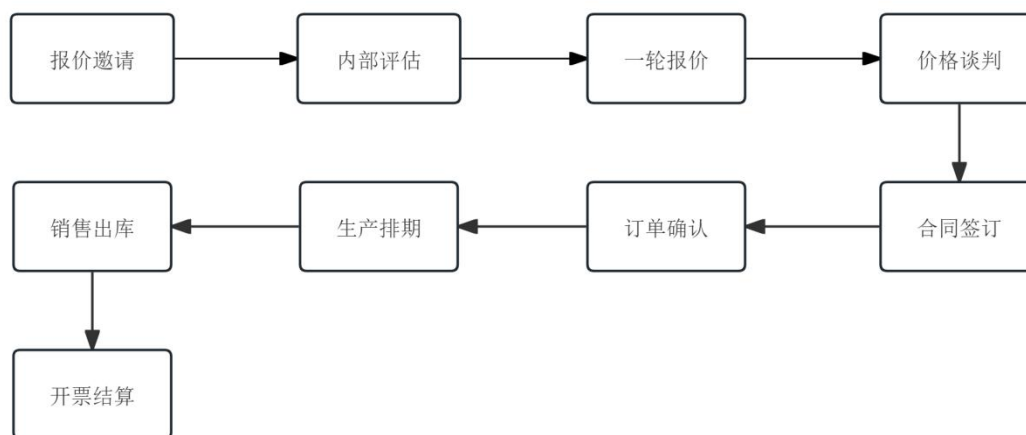


### (3) 销售模式

亦高光电采取直接销售模式，由销售部门负责销售业务拓展、价格谈判、销售合同的签订、销售计划的统筹和发货任务的执行。

在销售流程方面，亦高光电在获得客户报价邀请后成立报价核算小组，核算小组包括研发部门、生产部门和财务部门。研发部门进行技术工艺分析，生产部门进行生产过程分析，财务部门进行费用分析，核算小组综合各方分析结果后形成成本价格报送至销售部门，销售部门提交审批后进行一轮报价，获得客户反馈后根据反馈进行后续报价调整，亦高光电与客户根据最终定价签订销售合同，进入量产供货环节后，销售部门负责接收并核实客户的订单信息，汇总提交生产部门排期生产，生产完成后按照出货计划发运至客户指定地点。

亦高光电主要销售流程图如下：



#### (4) 结算模式

对于客户，亦高光电按照订单完成产品交付，每月与客户进行对账并根据对账结果开具发票，亦高光电按照合同约定方式收取相应货款，客户一般采用银行转账或银行承兑汇票的方式支付货款。

对于供应商，亦高光电根据与供应商的合同约定，依据每月对账开票进行月结付款或依据合同交付情况分期按进度付款。报告期内，亦高光电通常采用银行转账或银行承兑汇票支付采购款。

### 3、竞争对手

(1) 伯恩光学：创立于1989年，是全球领先的智能设备外观结构及模组方案提供商。产品广泛应用于智能数码设备、智能穿戴设备、AR/VR眼镜及汽车行业，业务布局涵盖手机玻璃盖板、手机金属外壳、触摸及指纹感应模组、摄像头光学玻璃、蓝宝石手表面板、陶瓷配件等领域，并在上述领域长期享有领导地位。（资料来源：该公司官网 <https://www.bielcrystal.com/cn>）

(2) 浙江水晶光电科技股份有限公司（股票代码：002273.SZ），成立于2002年，专注于成像光学零组件、汽车电子（AR+）、反光材料等领域相关产品的研发、生产和销售，产品覆盖光学元器件、模组及解决方案，广泛应用于智能手机、相机、智能可穿戴设备、智能家居、金融支付、安防监控、车载光电、AR/VR等领域。（资料来源：该公司网站：<https://www.crystal-optech.com/>，2025年半年度报告）。

(3) 江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司（股票代码：688371.SH），是一家高性能、多功能纳米薄膜定制化解决方案提供商，根据不同应用场景的需求，为产品整机及元器件提供具备疏水、疏油、耐盐雾、防硫化、防腐蚀、透明增硬耐磨、绝缘耐高压等多功能纳米薄膜产品及配套的镀

膜服务。菲沃泰产品主要应用于消费电子、无人机、汽车、医疗器械、LED照明、浸没式液冷、工业控制等领域，并已与行业头部企业建立战略合作关系。（资料来源：该公司网址 <https://gb.favoredtech.com/>，2025年半年度报告）

（4）宁波激智科技股份有限公司（股票代码：300566.SZ），成立于2007年，主要研发、生产、销售光学膜及功能性薄膜产品，主要业务分四大板块：光电板块、光伏板块、汽车板块和电池板块。公司主营光学扩散膜、光学增亮膜、量子点膜、太阳能背板膜、窗膜等，广泛应用于显示行业、光伏行业、汽车行业以及电池行业，是集结构设计、配方研发、规模生产、检验检测、物流配送和技术支持服务。（资料来源：该公司网址 <https://www.excitontech.cn/>，2025年半年度报告）

### 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	3,898,243,236.30	2,884,489,843.36	35.14	3,158,679,344.25
归属于上市公司股东的净资产	2,570,904,968.80	2,384,111,861.98	7.83	2,589,631,197.50
营业收入	1,352,249,546.74	1,599,923,214.87	-15.48	1,739,832,673.54
利润总额	164,344,821.75	208,406,846.94	-21.14	302,004,362.66
归属于上市公司股东的净利润	149,416,466.50	172,862,279.40	-13.56	260,726,069.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	141,182,372.24	200,727,958.91	-29.66	288,723,330.58
经营活动产生的现金流量净额	269,925,911.42	406,027,435.45	-33.52	307,372,984.90
加权平均净资产收益率(%)	6.05	6.90	减少0.85个百分点	10.28
基本每股收益(元/股)	0.35	0.40	-12.50	0.61
稀释每股收益(元/股)	0.35	0.40	-12.50	0.60

#### 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	297,367,393.83	378,007,413.96	316,102,618.33	360,772,120.62
归属于上市公司股东的净利润	32,794,692.78	47,592,698.70	50,835,895.12	18,193,179.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	31,845,371.81	51,979,491.18	37,093,182.44	20,264,326.81
经营活动产生的现金流量净额	36,233,432.29	78,352,569.06	98,224,126.84	57,115,783.23

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

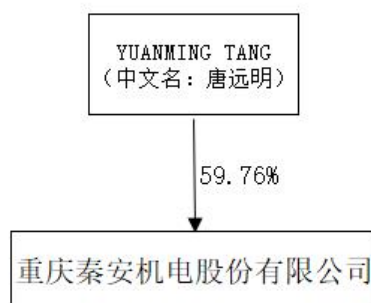
截至报告期末普通股股东总数（户）					13,062		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					16,073		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有 有限 条件 的 股 份 数 量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股 份 状 态	数 量	
YUANMING TANG	0	284,153,069	64.76	0	无	0	境外自 然人
重庆秦安机电股份 有限公司—2023 年 员工持股计划	-5,695,809	6,905,201	1.57	0	无	0	其他
前海人寿保险股份 有限公司—分红保 险产品	4,100,000	4,100,000	0.93	0	无	0	其他
张华鸣	-650,000	2,450,000	0.56	0	无	0	境内自 然人
王建平	1,974,000	1,974,000	0.45	0	无	0	境内自 然人

北京真科私募基金管理有限公司－真科核心科技18号私募证券投资基金	1,831,000	1,831,000	0.42	0	无	0	其他
姜一丹	1,803,400	1,803,400	0.41	0	无	0	境内自然人
重庆民康实业有限公司	1,494,300	1,800,000	0.41	0	无	0	其他
周斌	0	1,760,000	0.40	0	无	0	境内自然人
前海人寿保险股份有限公司－分红保险产品华泰组合	1,740,000	1,740,000	0.40	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	不适用						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

前十名股东中回购专户情况说明：重庆秦安机电股份有限公司回购专用证券账户持有 11,182,900 股，占公司总股本的 2.55%。

#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

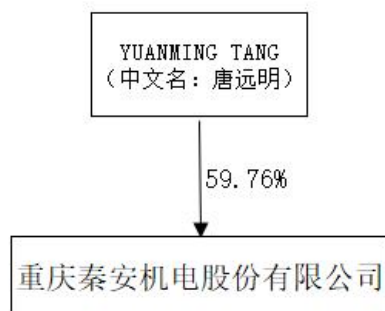
√适用 □不适用



截至本报告披露日，公司与控股股东之间控制关系方框图。

#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



截至本报告披露日，公司与控股股东之间控制关系方框图。

#### 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 年公司实现营业收入 135,224.95 万元，同比下降 15.48%；净利润 14,941.65 万元，同比下降 13.56%；扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润 14,118.24 万元，同比下降 29.66%。公司主营业务数据变化的原因主要受报告期内行业竞争加剧，销量减少，营业收入减少；大宗商品材料价格同比上涨等影响。非经常性损益的影响主要系公司股票投资产生的公允价值变动损益影响。

截至 2025 年底，公司资产总额 38.98 亿元，净资产总额 25.74 亿元，负债总额 13.24 亿元，因本报告期收购亦高光电 99% 股权完成股权交割及工商变更登记完成，亦高光电成为公司的控股公司并纳入合并报表范围，公司收购亦高光电 99% 股权增加长期借款、其他应付款等，资产负债率由上年年末的 17.35% 上升至 33.96%；公司货币资金和持有的交易性金融资产余额 11.34 亿元，现金比率 138.30%。公司资金充足，财务指标稳健，经营韧性及抗风险能力较强，为公司战略布局及后续持续发展投入需求提供了有力的资金保障。

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