

江苏博俊工业科技股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

各位董事：

2025 年，我国汽车产业步入转型升级的关键攻坚期，政策层面持续释放精准赋能信号。围绕激发市场消费活力、推动技术创新突破、规范产业发展秩序以及助力企业国际化布局等方向，《汽车行业稳增长工作方案(2025—2026 年)》等一系列针对性政策举措陆续落地实施，既为缓解产业短期发展压力提供了有力支撑，也为引导行业向电动化、智能化、网联化深度转型筑牢了制度基础，推动我国汽车产业在高质量发展轨道上稳步前行。

2025 年，新能源汽车延续了免征车辆购置税政策，除延续新能源汽车免征购置税政策外，国家还出台了汽车以旧换新补贴政策，对报废相关旧车并购买新能源乘用车的给予补贴。得益于“两新”等相关政策的持续发力，汽车产业加速转型，我国汽车产业再上新台阶，汽车产销双超 3400 万辆，产销规模连续 3 年保持在 3000 万辆以上，其中新能源汽车产销均超 1600 万辆，连续 11 年位居世界首位。中国汽车工业协会统计数据显示，2025 年，我国乘用车产销累计完成 3027 万辆和 3010.3 万辆，同比分别增长 10.2%和 9.2%，我国乘用车产销首次突破 3000 万辆；细分市场方面，新能源汽车产销分别完成 1662.6 万辆和 1649 万辆，同比增长 29%和 28.2%，国内新能源车销量占比超 50%，成为我国汽车市场的主导力量。值得一提的是，2025 年我国汽车出口保持高速增长态势，汽车出口达到 709.8 万辆，同比增长 21.1%，成为我国汽车市场保持正增长的主要推动力之一。

公司管理层始终脚踏实地，紧密围绕年初既定的战略发展目标，贯彻董事会的战略部署，继续深耕汽车零部件行业，在细分领域不断强化公司的主导地位。2025 年，公司管理层在董事会的正确带领下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》的要求，忠实勤勉地履行自身职责，坚决贯彻执行股东会、董事会的各项决议；公司所有管理团队和全体员工同心聚力，攻坚克难，共同努力完成了 2025 年度各项工作，各项业务整体达到了预期目标，且保持了良好的增长趋势。我谨代表公司管理层就 2025 年度工作情况向董事会作如下汇报：

一、 2025年公司总体经营情况

（一）经营业绩

2025年度，公司实现营业收入580,760.84万元，较去年同期增长37.39%；实现归属于上市公司股东的净利润84,415.81万元，较去年同期增长37.68%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润84,256.46万元，较去年同期增长37.69%；截至2025年末，公司总资产91.37亿元，较2024年末增长29.66%，归属于上市公司股东的净资产35.46亿元，较2024年末增长42.43%。

（二）技术研发

公司始终坚持以技术研发和创新作为企业发展的源动力，致力于搭建产、学、研平台，强化新项目前期可行性评估、阶段CAE的分析评审和质量策划，在加强基础技术研究的同时，以期更快更好地进行市场信息和技术研究的对接，推动技术能力的成果转化。

2025年，公司正在开发的项目有22项，截至报告期末，公司累计拥有有效发明专利21项、实用新型专利93项、注册商标5项。

二、 2025年度主要重点工作

（一）已投产项目产能加速释放，继续推进轻量化领域布局和区域产业布局

报告期内，公司投资建设的常州博俊“年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”和“汽车零部件产品扩建项目”以及“重庆博俊汽车零部件及模具生产基地项目”等项目加速释放产能并贡献业绩，“广东博俊汽车零部件生产项目”等新建项目开始投产，部分一体化压铸产品开始量产。报告期内，公司新增了多条热成型生产线、激光切割生产线、冲压自动化串联生产线、小冲自动化生产线、9000T、5000T和1650T高压铸铝生产线，持续丰富产品结构，延伸工艺及产业链，继续深入布局高强度钢和铝制轻量化领域。

报告期内，公司持续推进区域产业布局，新设常州博俊汽车零部件有限公司、金华博俊汽车零部件有限公司、重庆博俊轻量化科技有限公司、武汉博俊汽车零部件有限公司，共新增四家全资子公司，以更好地配套客户需求，整合优质资源，优化公司战略布局，持续扩大公司的影响力，进一步提升公司的综合实力。从公司长期发展来看，上述区域产业布局对公司整体业务发展将产生积极的影响。

（二）继续完善客户体系的构建，新增开拓了新能源车企客户

公司的客户体系在报告期内进一步完善，新增开拓了新能源车企客户，并获得相关客户项目定点，在手订单保持增长趋势。同时，公司与原有客户的项目合作也继续保持稳健拓展，经营规模和业绩得到进一步增长。公司在报告期内持续为客户交付了高品质的产品和服务，并不断突破自身技术局限、优化工艺，在公司主营业务领域不断收获客户的认可和信任。报告期内，公司获得了理想汽车“战略供应商”“优秀合作伙伴奖”和“JIT优秀供应商”、吉利汽车项目“优秀供应商”“2025年度优秀供应商”“2025年度突出贡献奖”“2025年度质量之星”“2025年度优秀供应奖”、极氪项目“技术创新奖”和“优秀合作伙伴奖”、小鹏汽车“优秀商务伙伴奖”等荣誉。

（三）顺利完成2024年度以简易程序向特定对象发行股票并在创业板上市

报告期内，公司完成2024年度以简易程序向特定对象发行股票并在创业板上市，向特定对象公开发行人人民币普通股股票14,684,287股，募集资金总额为人民币299,999,983.41元，扣除各项发行费用（不含增值税）合计人民币2,248,686.90元后，实际募集资金净额为人民币297,751,296.51元。上述资金到位情况经中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）中审亚太验字（2025）000044号《验资报告》验证。募集资金将全部用于广东博俊汽车零部件生产项目和补充流动资金。随着公司业务规模的扩张以及公司发展战略的实施，公司资金需求逐步增加。本次以简易程序向特定对象发行股票募集资金将有效增强公司发展过程中的流动性水平，为公司业务发展提供资金支持，同时有利于增强公司资本实力，提升公司抗风险能力，提高公司在汽车零部件领域的市场占有率。

三、2026年经营计划

（一）公司发展战略

公司将继续紧紧抓住新能源汽车产业快速发展的历史机遇，进一步聚焦汽车零部件领域，坚持汽车轻量化蓝海市场为发展方向，继续大力开拓国内国际市场，以“热成型冲压、大型串联线冲压自动化、自动化焊接、一体化压铸”四大工艺模块为主，进一步实现系统集成化，持续提升以“技术创新、工艺优化、成本管控”为核心的竞争优势，向客户提供汽车轻量化钢铝制品一站式的解决方案，成为客户心目中长期可靠的合作伙伴。

（二）经营计划

2026年，公司将按照既定的发展战略和业务规划，全力以赴，努力经营，提升经营管理水平，完成市场开拓以及财务考核指标要求，拟采取的具体经营计划如下：

①继续努力开发新客户并获取新订单和新项目

2026年，公司将继续坚持“深挖老客户、开发新客户”的市场策略，加大市场拓展力度。一方面，进一步深化与现有客户的合作，不断扩大业务、工艺链和产品范围，争取更多的项目定点和订单；另一方面，积极开拓更具核心价值且销售额占比较高的新的客户群体，努力提升公司的市场份额。同时，不断拓展产品品类，努力获取附加价值高的产品订单，为公司的高质量发展提供订单支撑。

②加大技术创新与研发投入

2026年，公司将持续加大技术创新与研发投入，通过持续不断的研发创新，提升公司在汽车精密模具和精密零部件、车身件和轻量化领域的技术能力，提升公司的核心竞争力，巩固并提升公司产品的技术水平和质量可靠性。

③持续推进降本增效工作

2026年，公司将继续落实降本增效措施来保证公司业绩，主要计划采取如下措施：通过加强公司信息化管理系统建设，进一步提高运营效率；通过提升产线自动化和智能化水平，进一步提升生产效率，降低生产成本；通过优化内部管理流程、加强成本控制、提升员工素质等措施，降低运营成本，提高公司的盈利能力和综合竞争力。

④进一步加强核心技术团队和人才梯队建设

2026年，公司将依托目前技术研发团队在模具研发、冲压、焊接、热成型、激光切割、自动化集成等方面的技术和经验，通过与高校校企合作、自主培养和外部引进相结合的方式，不断加强人力资源体系的建设，加快人才储备，进一步建设独立、成熟、优秀的核心技术团队，提升公司的技术能力，满足公司高质量快速发展的需求。公司将持续深化人才梯队建设，以“创新、求变、务实、精干”的企业文化为引领，营造积极向上的工作氛围，打造高素质的人才队伍，为公司的高质量快速发展提供强大的人才支撑。

2026年，公司将继续聚焦主业，坚持以客户为中心，以市场为导向，以技术创新为动力，不断提升公司的核心竞争力和市场影响力；继续坚持保障产品质量是企业的生

命线，不断强化内部管理，加强人才梯队建设，持续技术创新，加强经营与管理，持续推进公司健康、稳定、可持续发展。

江苏博俊工业科技股份有限公司

董事长兼总经理 伍亚林

2026年3月31日