

股票代码：300507

股票简称：苏奥传感

江苏奥力威传感高科股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与苏奥传感 2024 年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 05 月 12 日（星期一）下午 15:00-16:30
地点	“苏奥传感投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：滕飞先生 董事会秘书：方太郎先生 财务总监：孔有田先生 独立董事：于平先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次业绩说明会召开过程中提出的问题进行了回复，具体如下： 问：公司产品销售方面外销与内销各占多少比例？ 答：尊敬的投资者您好，公司 2024 年度内销占营业收入比重为 95.39%，外销占营业收入比重为 4.61%，公司主要以内销为主。谢谢！ 问：应收账款同比大幅增长，公司将采取什么措施降低应收账款回收风险，保障资金安全？ 答：尊敬的投资者您好！公司 2024 年度应收账款大幅增

	长主要原因是子公司博耐尔并表引起，公司将采取如下措施，降低应收账款回收风险，保障资金安全：（1）、事前风险防控：信用评估体系优化、合同条款强化；（2）、事中动态监控：账龄分析管理；（3）、事后催收机制：阶梯式催收；（4）、其他管控：信息化建设 AI 预警等、内部考核机制等。谢谢！ 问：面对毛利率和净利率的下降，公司打算如何优化成本结构，提高利润率？ 答：尊敬的投资者您好，汽车行业竞争持续激烈，毛利率和净利率承受压力是市场参与者都面临的一个挑战，作为负责任的供应商我们会在保证提供优质的商品和服务前提下，努力去优化公司成本。本公司采取多维度措施来优化成本结构，提高利润率。主要包含如下方面： （1）、诊断问题根源：成本拆解分析、价格体系审计；（2）、供应链优化：采购成本控制、生产效率提升；（3）、运营效率提升：费用管控精细化、组织人效提升；（4）、优化产品结构：淘汰低毛利低增长产品、资源倾斜至高毛利高增长产品；（5）、技术赋能：数字化成本监控、智能决策支持；（6）、关键风险管控：避免过度削减研发费影响长期竞争力、成本优化时保持质量红线、保留少部分灵活预算应对突发风险。谢谢！ 问：请问关于业绩，本次说明会有没有补充交代？ 答：尊敬的投资者您好，本次主要为公司 2024 年年度业绩说明会。2024 年，公司管理层在市场竞争中齐心协力，朝夕不倦地努力，客观上交出了各项关键数据均增长的经营成果答卷。2025 年及未来，公司管理层会更加努力，竭尽全力，继续做好公司的经营工作，为所有投资者创
--	---

	造价值。2024 年的具体经营情况在 2024 年年度报告中均进行了详细披露，敬请查阅，谢谢！ 问：新能源汽车发展迅猛，公司在新能源汽车零部件领域已取得一定转型成果。接下来在与新能源汽车相关的智能驾驶、电池管理等领域，是否有新的业务布局 and 研发计划？ 答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司目前经营情况的认可。近年来，公司通过产业链整合与创新升级战略，系统化推进战略发展落地。2024 年公司完成对博耐尔的控股重组，显著增强汽车热管理竞争力，实现研发、渠道与品牌深度协同；同步推进 AMB 基板项目落地及底盘创新合作，并持续拓展传感器产品矩阵至 DPF 压差与电流传感领域。通过参股和投资“研发生产相关产品产业链上核心部件的科技企业”强化核心技术储备，业务板块持续完善。当前产业布局优化已带动市场占有率的提升，公司持续获得市场及客户认可。谢谢！ 问：请问 2025 年度公司经营亮点有哪些？ 答：尊敬的投资者您好，2025 年公司将持续聚焦核心业务提质增效，在巩固业务领域技术、产能及客户资源优势的同时，关注产业链新动态新布局。全面加速推动盈利能力和经营质量显著提升。相信公司管理层在 2025 年依然一如既往地竭尽全力努力创造更好的业绩表现来回馈投资者。谢谢！ 问：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：尊敬的投资者您好，2024 年度公司实现营业收入
--	--

	16.70 亿元，同比 2023 年增长 48.87%。公司实现归母净利润 1.38 亿元，同比 2023 年增长 11.31%。公司营业收入与净利润增幅差异主要受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原因，秉持会计谨慎性原则，针对博耐尔某些客户的应收账款，单项计提坏账准备、计提售后质量索赔等会计处理措施，这样更加透明和谨慎地编制财务报表。此外博耐尔的主要产品的特性，其主要产品总体毛利率不同于母公司的主要产品的毛利率。故而营收和利润增幅有所差异。未来公司将加强深化母公司和控股子公司博耐尔产业链和供应链整合管理，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；同时提升整个公司的生产运营效率，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，以上种种措施，希望确保未来业绩的稳健和健康增长。谢谢！ 问：公司在新能源汽车零部件领域转型已经取得一定成果，接下来在新能源汽车市场，将重点拓展哪些产品和业务？ 答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司目前经营情况的认可。近年来，公司通过产业链整合与创新升级战略，系统化推进战略发展落地。未来，公司将结合自身客户优势，聚焦核心技术领域，动态优化业务结构，为可持续发展注入新动能。谢谢！ 问：请问 2024 年公司整体经营情况如何？ 答：尊敬的投资者您好！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，公司通过参股和投资 AMB 和新型新能源传感器的研发，设计生产核心部件的科技企业，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。谢谢！ 问：公司怎样维护市值管理，给投资者带来实质的利好？ 答：尊敬的投资者您好，2024 年度在市场竞争中，公司管理层齐心协力，朝夕不倦地努力下，客观上交出了各项关键数据都有增长的经营成果。2025 和未来，公司管理层会更加努力，竭尽全力，同时增加与市场 and 所有投资者的沟通，通过合法合规的信披渠道做市值管理，继续做好公司的经营工作，来为所有投资者创造价值。谢谢！
--	---

	问：尊敬的滕飞董事长：现在苏奥传感的股价一直徘徊在几元之间，其他汽车零部件的股票已经翻了好几倍，你对接下来贵公司的股价有信心翻倍吗？你对贵公司以后的发展方向有什么变动吗？ 答：尊敬的投资者您好，公司全体员工都一直在努力，感谢关注，祝您投资顺利。 问：什么时候分红？ 答：尊敬的投资者您好，公司将召开 2024 年年度股东大会审议利润分配预案等相关议案，该事项在股东大会通过后，公司会在法规规定的期限内办理相关手续并履行信息披露义务，敬请关注公司后续公告，谢谢！ 问：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 答：尊敬的投资者您好，近年来，公司自身也不断通过产业链整合并购及技术创新等方面，全面提升公司的规模及经营情况，未来，如果随着公司新股权架构的落地，本公司会与拟新控股股东，构建更加全面的产品生态和技术生态和客户生态，通过各类生态系统打造，为公司的业务打造多轮驱动，让赋能变为现实并发挥彼此之间的协同效应。公司也将不断提升产品创新能力，丰富产品矩阵，全面践行降本增效，提升质量水平，利用新型 AI 工具等为公司发展赋能。谢谢！ 问：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 答：尊敬的投资者您好，2024 年汽车行业竞争加剧，据中汽协数据显示，2024 年，我国汽车产销量分别为
--	---

	3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆,同比分别增长 3.7%和 4.5%。国内汽车行业延续了分化格局,新能源汽车成为拉动产销增长的核心动力,带动行业向智能化、电动化深度转型。头部整车企业凭借技术储备维持竞争力,新能源产品矩阵持续优化,但部分传统车企面临市场份额萎缩压力,零部件领域呈现智能化、轻量化等高附加值赛道企业实现高速增长,而依赖传统技术的厂商受制于成本攀升和行业洗牌,利润空间持续受压。部分企业海外市场拓展成效显著,具备技术优势和品牌力的车企通过出口实现业务突破,形成新的增长极。谢谢! 问: 请问公司在研发方面的优势有哪些? 答: 您好! 公司拥有逾 30 年的汽车传感器行业专业经验,是国内最大的汽车传感器生产厂家之一,积累了众多优质客户和行业经验。历经多年发展磨砺,公司建立了一支具备专业研发能力的人才梯队。截至 2024 年 12 月 31 日,公司共拥有专利 192 件,其中发明专利 25 件,实用新型专利 163 件,外观设计专利 4 件。2024 年,公司的研发投入约为 6,064.00 万元,占营业收入的比例为 3.63%。公司作为国家高新技术企业、国家专精特新小巨人企业、江苏省高精度汽车传感器智能制造工厂,不断提升产品技术研发水平。目前,公司研发部已被确定为江苏省车用传感器多参数集成工程技术研究中心、江苏省企业技术中心,是第一批江苏省重点企业研发机构。公司的模具车间被认定为江苏省示范智能车间,且公司实验室已通过 CNAS 认证。谢谢! 问: 您好, 本公司市值管理为什么这么差, 常年股价低迷, 如何吸引投资者去投资, 是否公司考虑过?
--	--

	答：尊敬的投资者您好，2024 年度在市场竞争中，公司管理层齐心协力，朝夕不倦地努力下，客观上交出了各项关键数据都有增长的经营成果。2025 年和未来，公司管理层会更加努力，竭尽全力，继续做好公司的经营工作，同时增加与市场 and 所有投资者的沟通，通过合法合规的信披渠道做市值管理，来为所有投资者创造价值。谢谢！ 问：请问公司当前客户资源储备情况如何？ 答：尊敬的投资者您好！公司依托持续强化的研发创新体系与技术积淀，在汽车产业链中构建起多层级战略协同网络。在整车配套领域，已与蔚来、小鹏汽车、比亚迪、长城汽车、上汽通用、上海汽车、吉利汽车、江铃汽车、重庆赛力斯等主流车企形成深度合作；在一级供应商体系内，同联合电子、亚普、博格华纳、哈金森、洛卡特等国际零部件龙头建立稳定技术配套关系，形成覆盖主流车企的渗透网络。谢谢！ 问：公司是否与小鹏汇天有合作？ 答：尊敬的投资者您好，公司基于商业保密条款与客户开展商业活动，具体客户情况请参考公司公开披露的信息，谢谢！ 问：请问公司在成本管控方面有哪些措施？ 答：尊敬的投资者您好！面对激烈的市场竞争和成本压力，公司高度重视降本增效工作。从单个产品的效率提升到产线自动化提升，持续推行产品 VAVE，深入挖掘成本节约的潜力，并在全公司范围内开展降本增效行动，确保成本管控无死角。公司全面优化成本与效率链，
--	--

	加速自动化、无人化生产进程，注塑+电子工厂人均效率提升 7%，新布局产线自动化率达 90%以上，原有工厂产线自动化率提升超 8%，显著提升了企业的竞争力。采购成本全年净降取得较大突破，成本竞争力进一步强化。谢谢！ 问：请问公司在低空经济领域现在的发展情况？ 答：尊敬的投资者您好，公司基于商业保密条款与客户开展商业活动，具体客户情况请参考公司公开披露的信息，谢谢！ 问：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？ 谢谢。 答：尊敬的投资者您好，据中汽协数据显示，2024 年，我国汽车产销量分别为 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%。新能源汽车产销量分别为 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4%和 35.5%。新能源新车销量达到汽车新车总销量的 40.9%，继续成为中国汽车工业的重要增长点，进一步加速汽车电子化与智能化进程。作为行业参与者，需要站在客户的角度，能够为客户提供更优质的产品和服务，才能够在行业的变迁中，傲立潮头。谢谢！ 问：公司当前所处的汽车传感器行业发展情况如何？ 答：尊敬的投资者您好，当前中国经济的持续高质量发展，在中国汽车工业在技术创新与产业链升级的双重驱动下。不断向高端化、智能化迈进。在此进程中，汽车传感器作为智能汽车的核心感知部件，其战略地位日益凸显。中国政府高度重视汽车传感器产业的自主创新与
--	--

	产业升级，近年来出台多项国家级政策，系统性推动行业健康、有序发展。2022 年 1 月国务院发布的《“十四五”数字经济发展规划》将传感器列为战略性前瞻性领域，重点支持车规级芯片、激光雷达、MEMS 传感器等核心技术攻关，同时通过专项资金和财税优惠鼓励企业加大研发投入；2021 年 12 月，中央网络安全和信息化委员会发布《“十四五”国家信息化规划》，提出加强新型传感器、智能测量仪表、工业控制系统、网络通信模块等智能核心装置在重大技术装备产品上的集成应用，利用新一代信息技术增强产品的数据采集和分析能力，为传感器国产替代带来良好的发展机遇。近几年来，全国各省市也在国家政策的号召下出台了一系列扶持传感器产业的政策，极大的推动了我国传感器及汽车传感器行业的发展。近年来，中国汽车传感器行业虽呈现高速增长态势，但受制于该行业进入壁垒高、资金投入大、研发产出周期长等因素的影响，国内市场仍处于国外厂商高度垄断的阶段，为突破“卡脖子”困境，公司聚焦“自主可控”战略，持续加大研发投入，专注中国传感器国产化替代的自主研发道路。谢谢！ 问：请问 2024 年公司营收大幅增长的原因是什么？ 答：尊敬的投资者您好！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%，其中，新能源部件产品销售较去年同期增长 102.84%。此外，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致使营收高增。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 05 月 12 日