

# 深圳市优优绿能股份有限公司

## 2025 年年度报告摘要

### 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。

致同会计师事务所（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 42,053,128 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 8.00 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 4 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	优优绿能	股票代码	301590
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	蒋春	宣汶佐	
办公地址	深圳市光明区玉塘街道田寮社区同观路远望谷射频识别产业园 2 栋 7 楼	深圳市光明区玉塘街道田寮社区同观路远望谷射频识别产业园 2 栋 7 楼	
传真	0755-27109902	0755-27109902	

电话	0755-27109739	0755-27109739
电子信箱	ir@uugreenpower.com	ir@uugreenpower.com

## 2、报告期主要业务或产品简介

### （一）主要产品

基于 IP20 直通风散热技术、IP65 独立风道散热技术和 IP65 液冷散热技术三大平台，公司为全球客户提供六大产品系列，包括大功率直流充换电模块及解决方案、小功率直流快充模组及解决方案、V2G 车网互动充电模组及解决方案、储能充电模块及解决方案、户用光储充放解决方案和家庭智慧能源系列产品，全面覆盖多元应用场景。

公司产品始终沿着大功率、高效率、高功率密度、宽电压范围和高防护性的技术方向迭代，持续满足新能源汽车在充电速率、环保性、便利性、安全性和可靠性方面的核心需求，为高质量充换电基础设施建设提供有力支撑，助力新能源产业快速发展。报告期内，公司积极从单一模块供应商向整体解决方案提供商升级，着力打造“UU-inside”商业模式。依托模块化的创新设计，在全球范围内拓展渠道合作伙伴，持续深耕全球化战略。

#### 1、大功率直流充换电模块及解决方案

针对即充即走补能场景，公司推出大功率直流充换电模块，覆盖 20kW、30kW、40kW、60kW 和 80kW 功率段，模块朝更大功率的方向升级，为新能源车主带来更快更便捷的充换电体验。在传统直通风充电模块的基础上，公司创新性地推出独立风道充电模块和液冷充电模块，解决了传统直通风模块在环境适应性、可靠性、降噪和维护成本等方面的痛点，精准契合当前充换电基础设施向高质量方向发展的行业趋势。

**独立风道充电模块：**基于独立风道散热技术，公司推出独立风道充电模块，将模块内部分为上下两层，上层封装为对环境（沙尘，水气，盐雾等）敏感的器件；下层则将发热量大的功率器件封装在带片状结构的全封闭散热器内。该设计实现了元器件与风道相互隔离，防护等级达 IP65，有效抵御灰尘、盐雾、湿气等环境因素的侵蚀，减少故障风险。同时，模块的设计寿命达到 8-10 年，相比传统直通风充电模块，无需频繁清灰，实现免维护或少维护运营，降低了人工巡检和维修成本。此外，独立风道充电模块的环境适应性强，保障终端产品在港口码头、工业园区、矿山工程和物流环卫等多种复杂场景中稳定运行，降低了充电场站选址的限制条件。相比液冷模块，独立风道模块在系统结构上的设计更加简单，无需复杂管路和冷却液，初期投资成本和进入门槛较低。

**液冷充电模块：**基于液冷散热技术，公司推出液冷充电模块，系统内部的发热器件通过冷却液与散热器进行热交换。一方面，模块的散热效率高，能有效降低设备能耗，长期运维成本低；另一方面，模块无风扇，有效降低运行时的噪音水平，减少对周边环境的干扰。同时，液冷充电模块采用全封闭设计，与灰尘、易燃易爆气体等杂质杂物无接触，防护等级达 IP65，全生命周期达到 8-10 年。

此外，公司基于独立风道和液冷技术，推出超充系统解决方案，能有效满足兆瓦级充换电需求。同时，针对新能源汽车主流车型的电池容量差异，采用充电枪功率柔性调度策略，可以显著提高场站的整体运行效率和收益水平。

## 2、小功率直流快充模组及解决方案

针对目的地充电场景，公司推出小功率直流充电模组，功率段可覆盖 7kW、11kW、20/22kW、30kW 和 40kW，同时内置辅源、输出配电、计量功能等，免监控便捷集成小功率直流快充桩。产品主要采用 IP65 独立风道技术设计，其具有体积小、可壁挂、噪音低和高防护性等特点，适用于景区、医院、社区、酒店等充电场景。考虑到大功率快充充电桩和超充充电桩对电网负载的压力较大、投资额较高、电网扩容因改造成本较高而难以实现等因素，小功率直流充电形式的出现让更多主体参与充电桩的建设和运营，推动直流充电技术在分布式充电领域的快速应用。此外，对于电网基础薄弱的国家以及部分国土面积较小、使用场景与国内存在差异的海外市场，小功率直流充电能精准补充当地的空白充电需求，适配不同地区的实际用电条件。

## 3、V2G 车网互动充电模组及解决方案

针对车网互动场景，公司推出 V2G 双向充电模组，其功率段覆盖 7kW 和 11kW，解决方案采用高集成一体化、模组化的设计，可便捷集成 V2G 整桩，运用 IP65 独立风道散热技术，具备低噪音、高防护、长寿命、免维护的特点。随着新能源电力系统的不断普及，发电端（如风电、光伏等可再生能源）与用电端之间的供需不匹配问题日益凸显，给电网的稳定运行带来挑战。V2G 双向充电模组通过车网互动技术，让新能源汽车能够发挥移动储能的功能。在用电低谷时，电网为车辆充电，同时实现电能消纳；在用电高峰时，车辆可向电网反向输电，平抑电网负荷，进而实现电能的削峰填谷。此外，新能源车主可利用峰谷价差，实现额外收益，提升了新能源汽车使用时的经济性。

## 4、储能充电模块及解决方案

针对部分超充充电场景，公司推出 DC DC 储充模块、双向 AC DC 储充模块、双向 DC DC 储充模块、AC DC 双输入储充模块等产品。随着新能源汽车保有量的逐步提升，800V 电压平台、电池充电倍率等技

术加速迭代，充电基础设施也同步从快充向超充方向升级。然而，超充充电场站的大量铺设，会对现有电网在高峰充电时段的承载能力提出更高要求，不仅可能引发电压波动、负荷峰谷差增大等问题，还面临着电网接入受限、高压扩容困难、场站空间资源有限、收益模式单一等诸多痛点。因此，“超充配储”已成为行业共识。该模式的价值体现在：一方面，通过能量存储和优化配置，能有效缓解充电基础设施向兆瓦级超充迭代后对电网的冲击和波动，为电网的稳定运行提供有力支撑；另一方面，在实际运营过程中，借助优化配置和调度管理，可实现电能质量改善、增量扩容、多能互补和削峰填谷等多重目标。

## 5、户用光储充放解决方案

针对海外家庭能源需求，公司推出户用光储充放解决方案，集 PV 光伏+PCS 储能变器+V2G 充放电+Battery 电池组+EMS 能源监控+V2H 汽车反向负载为一体，多合一最大化使用绿色能源给电动汽车充电和家庭负载供电，具体包括 7kW 光储直流充放一体机和 7kW 光储直流充放分体机，产品围绕海外市场户储特性研发设计，支持并、离网模式运行，可接入两路 PV，支持光伏、电池、电网同时输入，储能电池通过内置 DC-DC 可实电池叠储功能，灵活扩容电池容量可达 60kWh。该方案采用 IP65 独立风道散热技术，具备 IP65 高防护等级；整体静音设计，运行噪音<55dB；集成浪涌保护、高频隔离变压器等，确保全屋用电安全；同时支持 WIFI 和 4G 通讯，用户可通过 APP 远程实时监控和参数控制，最大限度合理利用清洁能源。

## 6、家庭智慧能源系列产品

2025 年，公司全资子公司北京优电新能科技有限公司正式成立，标志着公司进军家庭智慧能源领域，是公司的一次重大战略拓展。其一，服务对象从以企业客户为主的 B 端市场，向以家庭及个人用户为核心的 C 端市场拓展，构建“B+C”双轮驱动的业务格局；其二，充电形态从充电桩和充电柜等固定式设备，向便携式、移动式补能方案拓展，填补了非固定场景下的能源服务空白。优电新能推出的家庭智慧能源解决方案涵盖四大创新产品：阳台电站系统、移动储能设备、便携式充放电及双输入移动充电机，产品间形成了多元化的应用生态。通过全场景覆盖，构建起从居家生活到户外出行、从民用消费到专业领域的智慧能源服务网络，为用户提供“随时、随地、按需”的能源解决方案，使得补能方式不受限于地点，更加灵活、便捷。

### （二）业务模式

#### 1、盈利模式

公司专业从事新能源汽车直流充电设备核心部件的研发、生产和销售，主要向充电桩生产商、换电设备生产商、充电站运营商、换电站运营商、新能源汽车厂商等类型客户销售包括各功率等级的充电模块、充电模组、储能充电模块及解决方案等产品，从而实现收入和盈利。

## 2、采购模式

### （1）采购特点

公司的主要原材料包括功率器件、磁元件、电容、PCB、结构件、芯片等，公司采用“订单采购”和“策略采购”相结合的采购模式。通常情况下，公司根据客户订单需求制定生产计划，并在此基础上结合库存情况生成原材料采购计划。与此同时，公司供应链管理部采购组根据采购计划、市场整体供需情况、价格变动情况以及供应商的交货周期等因素进行综合考虑，对生产计划所需要的主要原材料建立策略采购机制。

### （2）采购管理

公司建立了完善的采购管理体系，制定了《物品设备采购管理办法》等相关制度对采购活动进行控制。公司采购事务由供应链管理部主导，在需求部门提交物料申请后，由供应链管理部负责采购计划的制定、采购订单确认和跟进、异常情况处理、采购资料整理和归档等具体事务。

### （3）供应商管理

为规范供应商开发和绩效管理过程，有效匹配资源、规避采购风险、提高效率，增强公司采购竞争力，公司制定了《供应商管理制度》，对供应商的开发、导入、管理、维护、审核等方面进行严格管控。在新供应商导入方面，公司结合待选供应商的经营稳定性、合作度、信用情况、技术开发能力、生产能力、地理性条件、物料的质量及价格、交货期、付款条件等因素，经综合审核和评价后，择优纳入合格供应商名录。在供应商管理方面，公司采用月度和年度定期考核、不定期审核相结合的方式，对供应商进行分级管理，并据此相应调整采购方案。

## 3、生产模式

### （1）生产特点

公司主要采用“以销定产”的生产模式，公司根据年度销售目标编制年度生产计划，并结合客户需求、原材料情况及产能情况进行季度、月度调整。公司产品的生产工序主要包括软件烧录、SMT（贴片）、DIP（插件）、组装、测试、老化、包装，产品生产通过自主生产和外协生产相结合的方式进

行。公司自主生产环节涉及的工序主要包括软件烧录、测试、老化和包装，外协生产环节涉及的工序主要包括 SMT（贴片）、DIP（插件）、组装、测试、老化和包装。

## （2）生产流程

公司的生产流程涉及的部门主要包括供应链管理部、生产部和品质部。在公司接收客户订单后，由供应链管理部计划组根据订单需求、产品生产流程说明、客户交期要求并结合原材料库存情况、外协厂商产能情况和产品的生产周期，编制生产作业计划和交货计划。供应链管理部仓库组根据生产作业计划准备物料，供应链管理部计划组将生产作业计划流转至公司生产部和外协厂商，商务部向客户提交交货计划。

## （三）报告期内公司所处行业情况

公司主营业务为新能源汽车直流充换电设备核心部件的研发、生产和销售，而直流充换电设备的市场空间与新能源汽车保有量密切相关。根据统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C38 电气机械和器材制造业”之“C382 输配电及控制设备制造”。

### 1、新能源汽车行业

汽车产业是国民经济的支柱产业，而新能源汽车是我国汽车产业高质量发展的战略选择。报告期内，国家针对新能源汽车出台多项产业政策。2025 年 1 月，国家发展改革委、财政部发布《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，通过补贴推动老旧营运货车、国四燃油乘用车报废更新，优先置换为新能源车型，其中个人购买新能源乘用车单台补贴 2 万元，同时提升新能源公交车及动力电池更新补贴。3 月，交通运输部等十部门联合印发《关于推动交通运输与能源融合发展的指导意见》，明确提出到 2035 年，纯电动汽车成为新销售车辆主流，新能源营运重卡规模化应用。6 月，工业和信息化部等五部门发布《关于开展 2025 年新能源汽车下乡活动的通知》，政策聚焦县域市场，旨在加快补齐乡村地区新能源汽车消费使用短板。7 月，工业和信息化部发布的“四阶段”油耗标准——《重型商用车燃料消耗量限值》开始对新车型核准实施，推动商用车电动化转型。

国内市场，新能源汽车进入全面替代燃油车的关键窗口期。根据中国汽车工业协会数据显示，2025 年我国汽车销量达 3440 万辆，同比增长 9.4%。其中，新能源汽车销量达到 1649 万辆，同比增长 28.2%，渗透率达到 47.9%，较 2024 年提升了 7 个百分点。据公安部统计，截至 2025 年年底，全国新能源汽车保有量已达 4397 万辆，占汽车总量的 12.01%。

分车型来看，在乘用车领域，据乘联会数据显示，2025 年全国乘用车市场累计零售销量为 2374.4

万辆，同比增长 3.8%。其中，新能源乘用车零售销量为 1280.9 万辆，同比增长 17.6%，渗透率为 57%，首次反超燃油车，标志着中国汽车产业正式迈入新能源汽车主导时代。在商用车尤其是重卡领域，根据交强险数据显示，2025 年新能源重卡总销量 23.1 万辆，同比增长 182%，成为行业重要增长极，推动港口、矿区及物流干线等多场景实现电动化转型。

得益于中国车企产品竞争力的提升和全球化战略的持续落地，中国汽车的出口规模稳步上升。根据中国汽车工业协会数据显示，2025 年中国汽车出口 709.8 万辆，同比增长 21.1%。其次，根据乘联会数据显示，新能源汽车出口 343 万辆，同比激增 70%，增速远超整体出口水平。由于各国政策导向和经济情况的差异，不同市场呈现不同发展态势。

首先，欧洲新能源汽车市场实现快速增长，核心驱动力来自各国持续出台的购车补贴和税收减免等激励政策。其中，西班牙重启“Moves III 计划”、英国宣布补贴计划（每辆车获得 3750 英镑补贴）、意大利扩大预算（补贴总额达到 5.97 亿欧元）；法国推出特别补贴制度（所有新购买电动汽车的家庭可继续享受奖励），直接拉动了终端客户的消费需求。根据欧洲汽车制造商协会 (ACEA) 数据，2025 年，欧盟市场汽车新车销售量达 1082.3 万辆，同比增长 1.8%。其中混合动力汽车销量占比 34.5%，市场份额较上年提高 1.2 个百分点；纯电动汽车销量占比 17.4%，市场份额较上年提高 3.8 个百分点。与此同时，2025 年 1 月，欧盟正式实施全新的 CAFE（平均燃料经济性）法规，对新销售汽车的二氧化碳排放提出严格限制，要求平均每公里排放不得超过 93.6 克，否则将面临高罚款。该政策实施周期为 2025 至 2029 年，后续将进一步收紧，并最终于 2035 年全面禁售传统燃油车。这一法规倒逼欧洲本土车企加快电动化转型，陆续发布全新电动车型。

其次，美国新能源汽车市场受到政策退坡的影响，销量波动较大。2025 年 4 月起，美国对进口汽车及汽车零部件加征 25% 的关税，引发进口汽车涨价。5 月，美国国会通过《国会审查法》否决决议，撤销了美国环保署 (EPA) 对加州《先进清洁汽车 II》的联邦豁免权，加剧了 ZEV 联盟州 2035 年禁售燃油车相关法令执行的不确定性，也放缓了车企的电动化产能规划。7 月，美国国会通过了《税收与支出全面改革法案》即“大而美法案”，将《通胀削减法案 (IRA)》原定 2032 年底到期的电动车税收抵免政策，提前至 2025 年 9 月终止，导致第四季度销量承压。根据 Marklines 数据统计，2025 年，美国新能源汽车销量约 162.7 万辆，同比增长 1.4%，渗透率为 9.7%。但长期来看，依托《清洁空气法》的法律保障，ZEV 联盟州将继续推进零排放车辆标准实施，并加大州内补贴等政策的支持力度，为美国电动化提供稳定的制度支撑和发展确定性。

最后，在政策红利的驱动下，新兴市场的新能源汽车销量保持高速增长，成为不可忽视的市场力量，

同时也是中国车企重要的海外出口目的地。东南亚凭借开放的产业和补贴政策成为增长最快的区域；印度依托国家级电动化计划（FAME II）实现快速普及；南美在战略区位的带动下，市场规模持续扩容；中东在能源转型的战略驱动下，成为重要的增量市场。

未来，随着 800V 高压平台成为主流标配、固态电池实现产业化落地、L3 级智能驾驶迎来规模化商用，新能源汽车有望迈入全新发展阶段。

## 2、充换电基础设施行业

充换电基础设施既是新能源汽车推广的关键支撑，也是新型电力系统的重要组成部分。报告期内，国家围绕充电基础设施出台多项政策，持续完善顶层设计。2025 年 2 月，财政部、工业和信息化部、交通运输部发布《关于开展 2025 年县域充换电设施补短板试点申报有关工作的通知》，提出 2025 年计划支持 75 个试点县完善农村地区公共充换电网络，进一步释放新能源汽车消费潜力。4 月，国家发展改革委办公厅等发布《关于公布首批车网互动规模化应用试点的通知》，将 9 个城市、30 个项目列入试点范围，助力新型能源体系和新型电力系统建设。7 月，国家发展改革委办公厅等发布《关于促进大功率充电设施科学规划建设的通知》，提出构建大功率充电基础设施体系，力争到 2027 年底全国大功率充电设施超 10 万台，服务品质和技术应用迭代升级。9 月，国家发改委等部门发布《电动汽车充电设施服务能力“三年倍增”行动方案（2025—2027 年）》，明确到 2027 年底，在全国范围内建成 2800 万个充电设施，提供超 3 亿千瓦的公共充电容量，满足超过 8000 万辆电动汽车充电需求，实现充电服务能力的翻倍增长。

为推动充电基础设施行业高质量发展，国家陆续出台并完善多项关键标准，进一步规范行业秩序、夯实产业基础。2024 年 12 月，住房和城乡建设部发布 GB/T 50966-2024《电动汽车充电站设计标准》，该标准自 2025 年 5 月起正式实施，进一步规范充电站设计流程，为充电站规范化布局提供有力指引。同月，国家市场监督管理总局正式发布 2024 年第 50 号公告（《市场监管总局关于对电动汽车供电设备实施强制性产品认证管理的公告》），将电动汽车供电设备正式被纳入强制性产品认证（CCC 认证）管理范围，相关认证委托将于 2025 年 3 月起开始受理，并于 2026 年 8 月起强制执行，未获 CCC 认证及未标注认证标志的产品，禁止出厂、销售、进口或在其他经营活动中使用，该举措以强制性准入门槛筑牢充电设备安全底线，带动行业向安全合规、质量可控的方向升级发展。2025 年 10 月，国家市监局、国标委联合发布国家标准 GB 46519-2025《电动汽车供电设备能效限定值及能效等级》，自 2026 年 11 月起实施。作为我国首个针对电动汽车充电基础设施的强制性能效国家标准，该标准的出台标志着我国充电基础设施行业迈入“能效引领、绿色升级”的新阶段，为行业高质量发展筑牢根基。



国内方面，我国充电基础设施迎来跨越式发展，规模与质量同步提升。根据国家能源局数据显示，截至 2025 年 12 月底，我国电动汽车充电基础设施（枪）总数达到 2009.2 万个，同比增长 49.7%，突破 2000 万大关，我国已建成全球规模最大、覆盖最广的电动汽车充电网络。其中，公共充电设施（枪）471.7 万个，同比增长 31.9%；私人充电设施（枪）1537.5 万个，同比增长 56.2%。2025 年，我国充电基础设施持续提质升级，服务体验不断优化。其中，大功率充电设施加快布局建设，全国公共场站单枪平均充电功率达到 46.5 千瓦，充电效率同比提升 33%，有效缩短充电时长；高速公路服务区充电网络持续完善，累计建成充电桩 7.15 万个，覆盖了全国超 98% 的服务区，19 个省份实现了充电设施“乡乡全覆盖”，补能便利性大幅提升。截至 2025 年底，我国整体车桩比约为 2:1，基本满足新能源汽车的补能需求，但公共车桩比约为 9:1，公共充电资源供给与需求仍存在结构性矛盾，有待进一步优化。

除中国以外，全球充电基础设施正同步进入加速建设期。欧洲方面，作为欧盟“Fit for 55”气候框架的核心配套，《替代燃料基础设施条例》（AFIR, Regulation(EU)2023/1804）是欧盟为统一充电基础设施标准的强制性法规，也是驱动欧洲充电建设的核心政策工具。该法规自 2024 年 4 月起全面生效，明确要求成员国于 2025 年在 TEN-T 核心路网每 60 公里部署轻型电动车快充站，单站总功率不低于 400kW，同时重型车充电站覆盖 15% 的干线路网。2025 年 6 月，欧盟正式发布针对 AFIR 的授权法案（EU）2025/656，修订并明确充电桩安装及翻新在物理接口、通信兼容性等技术标准，将 EN ISO 15118 定为 V2G 唯一强制标准。该授权法案于 2026 年 1 月起逐步生效，进一步推动跨区域充电的互联互通。

美国市场政策有所转向。2021 年，《两党基础设施法》设立了国家电动车基础设施计划（NEVI），规划未来 5 年内（2022-2026 年）投入 50 亿美元建设高速公路系统沿线充电基础设施。2025 年 1 月，特朗普签署行政令，暂停 NEVI 新资金的分配与审批，约 17 亿元未拨资金冻结，但已于下半年重启。7 月，签署《大而美法案》，调整了 30C 替代燃料加注设施税收抵免政策，将政策有效期从 2032 年提前至 2026 年 6 月结束，联邦层面的充电扶持力度收紧。

东南亚、中东、拉美等新兴市场电动化起步晚但增长弹性大，依托政策扶持与基建补短板的需求，充电设施进入快速铺设阶段，为具备成本与技术优势的充电设备提供商提供了出海机遇。整体来看，海外市场普遍存在车桩比偏高、大功率直流快充与智能化设备供给不足的结构缺口，正成为全球充电产业新一轮增长引擎。

#### （四）核心竞争力分析

公司成立以来，始终坚持“以技术创新为核心、以客户价值为根本”，为全球客户提供充电模块产

品和整体解决方案，致力于成为全球领先的智慧能源科技公司。依托电力电子技术积淀，公司深耕新能源汽车充换电及储能领域，从事充电模块及储充模块等产品的研发、销售和服务。作为直流充电桩、充电柜等新能源汽车直流充电设备的核心部件，充电模块的性能直接决定了充电设备的使用体验。

### 1、技术研发和创新能力

公司所处行业属于技术密集型产业，产品的核心技术是公司产品市场竞争力的重要基础。公司建立了“以经营计划、市场需求与行业前沿技术发展方向相结合”的自主研发模式，专注于电力电子功率变换电路拓扑、嵌入式软件控制算法、人机交互及监控通信技术、电气系统设计及散热结构设计等方面的研发创新。多年来，公司已经掌握了一系列与主营业务相关的核心技术，为公司的产品性能和品质的持续提升提供了有力保障。同时，公司高度重视研发团队的建设，通过人才引进、自身培养等方式，公司建立了一支技术能力突出、实践经验丰富、创新理念先进的研发团队。2025 年，公司持续开展技术研发，研发费用投入达 12,342.51 万元，同比增加 12.81%。在优势产品不断渗透的同时，公司针对小功率直流快充领域、V2G 领域和储能充电领域等新兴应用领域进行了深度探索和布局，开发了多项与行业未来发展趋势相关的储备技术和产品，推动公司向新能源汽车全场景直流快充解决方案与核心充电部件供应商的方向迈进。

### 2、产品规划和战略布局能力

在充电模块领域，公司产品始终沿着高效率、高功率密度、宽电压范围、高防护性等行业发展趋势迭代。为实现对电能的高效利用，公司将主要产品的最高转换效率提升至 96%；为尽可能控制产品体积，减少终端充电设备的空间占用，公司将大功率充电模块功率密度提升至 60W/in<sup>3</sup>；针对终端充电设备对不同新能源汽车车型的适用性问题，公司将产品恒功率输出电压范围扩展至 300V 至 1,000V，可适用于多种新能源汽车车型的充电需求；针对传统充电模块故障率偏高的行业痛点，使终端产品更好地应对沙尘、盐雾、凝露等严酷外部环境，提升模块可靠性，降低充电整桩系统维护成本，公司设计生产了独立风道充电模块，防护等级达到 IP65，同时针对目的地充电、户用充电场景下产品具有分布式布局的特点，售后维修成本较高，独立风道设计能有效降低终端产品的全生命周期成本；同时，公司也积极探索新的散热技术，推出了液冷充电模块，其系统内部的发热器件通过冷却液与散热器进行热交换，具备环境适应性好、无噪音等优势，并有效减少因外部环境导致的产品故障，降低因维护和检修产生的终端运维成本。

### 3、市场开拓和服务运维能力

公司始终聚焦于为下游客户提供充电模块产品及解决方案设计服务，通过优质的产品供给与附加价

值创造，深度赋能客户业务发展，致力于构建合作共赢的产业生态，实现与客户的协同发展。目前，公司客户群体已覆盖充电桩生产商、换电设备生产商、充电站运营商、换电站运营商、新能源汽车厂商等多元类型。在充电桩行业，下游客户呈现分散化特征，而模块供应领域的集中度则较高，公司已成为国内规模较大、具有一定技术实力和影响力的头部充电模块供应商，市场占有率行业领先。鉴于充电模块的产品质量与供应稳定性对下游客户的生产运营具有关键影响，下游客户普遍建立了严格的供应商认证考核体系。充电模块企业需依次通过现场资质审查、样品检测、产品试制等多环节评估，方可成为合格供应商，这一行业特性使得公司相对于新进入者具备显著的先发优势。此外，公司于 2019 年率先启动国际化战略，是行业内较早布局海外市场的企业，已构建起坚实的海外渠道开拓壁垒。面对国际市场严苛的认证标准，公司凭借长期积累的实践经验与时间沉淀，形成了难以复制的竞争优势，为持续拓展全球业务奠定了坚实基础。

### 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

单位：元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末 增减	2023 年末
总资产	2,648,863,216.45	1,797,429,776.82	47.37%	1,417,839,258.94
归属于上市公司股东的净资产	1,932,255,018.60	1,024,320,104.74	88.64%	763,755,317.23
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	1,324,272,972.98	1,497,447,995.69	-11.56%	1,375,608,038.97
归属于上市公司股东的净利润	107,221,894.09	256,034,602.93	-58.12%	268,383,184.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	92,820,569.80	244,766,814.76	-62.08%	255,848,429.03
经营活动产生的现金流量净额	-166,829,568.14	113,368,482.17	-247.16%	286,328,208.83
基本每股收益（元/股）	2.85	8.13	-64.94%	8.52
稀释每股收益（元/股）	2.84	8.13	-65.07%	8.52
加权平均净资产收益率	6.93%	28.64%	-21.71%	42.03%

#### (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	360,554,012.52	362,301,927.34	284,655,596.61	316,761,436.51
归属于上市公司股东的净利润	61,377,338.16	43,289,587.27	19,175,910.58	-16,620,941.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	56,449,738.78	41,487,685.71	15,114,503.64	-20,231,358.33

深圳市优优绿能股份有限公司 2025 年年度报告摘要

---

利润				
经营活动产生的现金流量净额	-26,791,400.29	-3,874,740.05	-53,115,318.56	-83,048,109.24

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	7,145	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,592	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			
柏建国	境内自然人	19.28%	8,107,800.00	8,107,800.00	不适用	0.00			
邓礼宽	境内自然人	19.28%	8,107,800.00	8,107,800.00	不适用	0.00			
深圳市优电实业合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	11.00%	4,624,800.00	4,624,800.00	不适用	0.00			
ABB E-mobility AG	境外法人	5.84%	2,457,000.00	2,457,000.00	不适用	0.00			
深圳市优尼科投资管理合伙企业（有限合伙）—深圳南山阿斯特创新股权投资投资基金合伙企业（有限合伙）	其他	3.37%	1,418,182.00	1,418,182.00	不适用	0.00			
小米私募股权基金管理有限公司—北京小米智造股权投资投资基金合伙企业（有限合伙）	其他	3.29%	1,383,000.00	1,383,000.00	不适用	0.00			
民生证券—兴业银行—民生证券优优绿能战略配售 1 号集合资产管理计划	其他	2.26%	948,660.00	948,660.00	不适用	0.00			
万帮新能源投资集团有限公司	境内非国有法人	2.00%	840,000.00	840,000.00	不适用	0.00			
北京追远创业投资有限公司—共青城追远二期创业投资合伙企业（有限合伙）	其他	1.85%	779,221.00	779,221.00	不适用	0.00			
上海中电投融和股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.43%	600,000.00	600,000.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、柏建国先生、邓礼宽先生为公司控股股东、实际控制人。柏建国先生和邓礼宽先生于 2022 年 6 月 15 日共同签署了《一致行动协议》，为一致行动人，协议有效期至公司 IPO 上市后三年内有效。 2、公司控股股东柏建国先生为深圳市优电实业合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人。 除上述关联关系、一致行动关系外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系、是否为一一致行动人。								

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

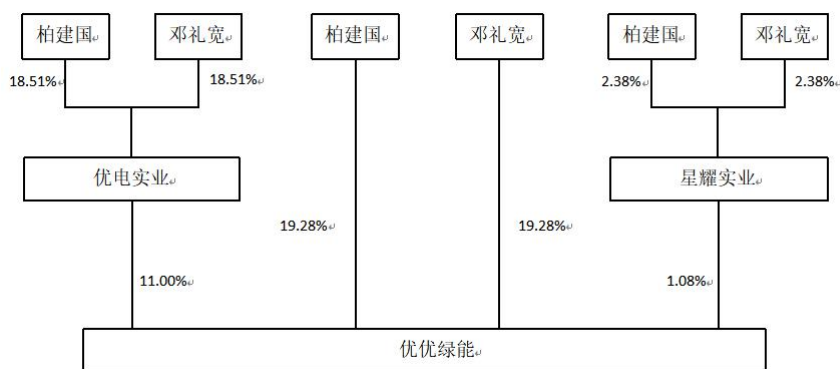
公司是否具有表决权差异安排

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、2025 年 5 月 26 日，公司第一届董事会第二十二次会议审议通过了《关于申请综合授信的议案》，根据公司经营规划及 2025 年的生产计划，结合公司的资金状况，公司拟向农业银行申请不超过人民币 2 亿元的授信额度；向工商银行申请不超过人民币 2 亿元的授信额度；向交通银行申请不超过人民币 3 亿元的授信额度；向中国银行申请不超过人民币 3 亿元的授信额度；向招商银行申请不超过人民币 2 亿元的授信额度，向建设银行申请不超过人民币 0.5 亿元的授信额度；向杭州银行申请不超过人民币 2 亿元的授信额度；向宁波银行申请不超过人民币 0.5 亿元的授信额度；上述授信额度总金额共计不超过 15 亿元。上述事项已于 2025 年 6 月 30 日经公司 2024 年年度股东大会审议通过。具体内容详见 2025 年 6 月 9 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于向银行申请人民币综合授信额度的公告》（公告编号 2025-004）

2、2025 年 6 月 18 日，公司第一届董事会第二十三次会议和第一届监事会第二十二次会议审议通过了《关于公司使用闲置自有资金进行现金管理的议案》，同意在不影响正常生产经营的前提下，公司

及控股子公司使用不超过 10 亿元人民币或等额外币进行现金管理，有利于提高自有资金使用效率、合理增加公司收益，不存在损害公司及全体股东，特别是中小股东利益的情形。该额度可循环滚动使用，有效期自公司股东大会审议通过之日起至 2025 年度股东大会决议生效之日止，有效期内任一时点的交易金额不应超过上述额度，并提请股东大会授权董事长及其授权人士负责具体办理相关事宜。上述事项已于 2025 年 6 月 30 日经公司 2024 年年度股东大会审议通过。具体内容详见 2025 年 6 月 19 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于使用闲置自有资金进行现金管理的公告》（公告编号 2025-009）。

3、2025 年 6 月 18 日，公司第一届董事会第二十三次会议和第一届监事会第二十二次会议审议通过了《关于公司使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》，同意使用不超过人民币 8 亿元的闲置募集资金进行现金管理，投资安全性高、流动性好、产品期限不超过 12 个月的保本型理财产品（包括但不限于保本型理财产品、通知存款、收益凭证、结构性存款等），上述产品不得用于质押，使用期限有效期自股东大会审议通过之日起至 2025 年度股东大会决议生效之日止。在前述额度及决议有效期内，可循环滚动使用，并提请股东大会授权董事长及其授权人士负责具体办理相关事宜。上述事项已于 2025 年 6 月 30 日经公司 2024 年年度股东大会审议通过。具体内容详见 2025 年 6 月 19 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于公司使用部分闲置募集资金进行现金管理的公告》（公告编号 2025-008）。

4、2025 年 6 月 18 日，公司第一届董事会第二十三次会议审议通过了《关于变更注册资本、公司类型、修订〈公司章程〉并办理工商变更登记的议案》，因公司完成首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市，同意公司变更注册资本、公司类型，并对《公司章程》相关条款进行修订，公司注册资本由 3,150 万元变更为 4,200 万元，公司总股本由 3,150 万股变更为 4,200 万股；公司类型由“股份有限公司（外商投资、非上市）”变更为“股份有限公司（外商投资、上市）”，并提请股东大会授权董事长及其授权人士负责具体办理相关事宜，最终以工商登记主管部门核准为准。上述事项已于 2025 年 6 月 30 日经公司 2024 年年度股东大会审议通过。具体内容详见 2025 年 6 月 19 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于变更注册资本、公司类型、修订《公司章程》并办理工商变更登记的公告》（公告编号 2025-011）。

5、2025 年 7 月 17 日，公司第一届董事会第二十五次会议和第一届监事会第二十四次会议审议通过了《关于投资建设新能源汽车充放电设备智能制造基地项目的议案》，根据公司中长期发展规划，为提高公司集中办公的效率和满足公司未来业务发展的需求，公司计划在深圳市光明区规划区域地块内投资建设新能源汽车充放电设备智能制造基地项目，本项目总用地面积约 2 万平方米，计容建筑面积约

9.5 万平方米（最终以土地使用权出让合同书为准），建设内容包括生产、研发、办公及其他配套，本项目总投资预计不超过人民币 8 亿元，其中，公司实施募投项目“总部及研发中心建设项目”和“充电模块生产基地建设项目”总投资 54,747.56 万元已经审议，本项目需新增投资不超过 25,252.44 万元。本项目新增资金将来源于公司超募资金、公司自有资金或自筹资金；具体内容详见 2025 年 6 月 19 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于投资建设新能源汽车充放电设备智能制造基地项目的公告》（公告编号 2025-023）。

6、公司于 2025 年 7 月 30 日召开 2025 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于选举公司第二届董事会非独立董事的议案》《关于选举公司第二届董事会独立董事的议案》。同日，公司召开了职工代表大会选举职工代表董事。柏建国、邓礼宽、钟晓旭当选公司非独立董事，曹松涛、张媛媛当选公司独立董事，付财当选公司职工代表董事，以上 6 人组成公司第二届董事会。同日，公司召开第二届董事会第一次会议，审议通过了《关于选举公司第二届董事会董事长的议案》《关于设立公司第二届董事会专门委员会及选举其委员的议案》《关于聘任公司高级管理人员的议案》。选举柏建国为第二届董事会董事长，并选举董事会各专门委员会成员；聘任柏建国为公司总经理，邓礼宽、陈玉龙为公司副总经理，蒋春为公司副总经理、董事会秘书，陈乃亮为公司财务总监。详见公司于 2025 年 7 月 30 日披露的《关于完成董事会换届选举及聘任高级管理人员、证券事务代表的公告》（公告编号 2025-031）。