

公司代码：603344

公司简称：星德胜

## 星德胜科技（苏州）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 [www.sse.com.cn](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

经公司第二届董事会第十四次会议审议通过2025年度利润分配方案：

本年度不进行现金分红和资本公积金转增股本，不进行送股。本次利润分配方案尚需提交公司2025年年度股东会审议。

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	星德胜	603344	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李薇薇	张敏
联系地址	苏州工业园区唯亭街道临埠街15号	苏州工业园区唯亭街道临埠街15号
电话	0512-65109199	0512-65109199
传真	0512-65109199	0512-65109199
电子信箱	dongmiban@cds.cn	dongmiban@cds.cn

## 2、报告期公司主要业务简介

### （一）公司行业分类

公司自成立以来主要从事微特电机及相关产品的研发、生产及销售。根据国家质量监督检验检疫总局与国家标准化委员会发布的《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，公司业务属于“C 制造业-C38 电气机械和器材制造业-C381 电机制造-C3813 微特电机及组件制造”

### （二）行业政策环境分析

在国家“十五五”规划关于建设制造强国、发展数智化与绿色制造的战略部署指引下，微特电机作为核心基础部件，行业发展迎来重大机遇。2026年3月，工信部、国家发改委等四部门联合发布《节能装备高质量发展实施方案（2026-2028年）》，明确提出到2028年，电机系统能效水平达到国际领先，关键材料与零部件实现自主突破，高效节能电机供给能力与市场占有率先显著提升。

从国家政策导向看，我国微特电机及相关下游行业中长期发展态势良好，既契合国家产业升级战略，也顺应各行业对电机性能、质量和技术水平提升的需求。政策扶持为企业所处行业奠定了政策驱动基础。一方面，鼓励企业加大研发投入，攻克关键技术，提升产品附加值与竞争力，推动行业向高端化、智能化、绿色化发展；另一方面，通过产业规划引导与资源配置优化，促进产业链上下游协同发展，完善产业生态，增强产业抗风险能力与竞争力。此外，政策在市场培育、标准制定、知识产权保护等方面发挥引导规范作用，营造公平有序、充满创新活力的发展环境，助力企业实现可持续高质量发展。

### （三）下游相关行业发展情况

公司产品主要应用于清洁电器、个人护理、电动工具、园林工具、新能源汽车等领域。相关行业发展情况如下：

#### 1、清洁电器行业

在技术创新的澎湃浪潮中，清洁电器行业步入了高速发展的黄金时代。扫地机器人、洗地机等一系列针对不同场景的高性能、多元化清洁电器新品类不断涌现，市场需求被全面激活，各细分领域呈现出一派蓬勃发展的繁荣景象。

欧睿国际预测，到2027年，全球吸尘器市场销量有望攀升至1.71亿台。在2022-2027年期间，其年均复合增长率可达3.06%。当下，吸尘器市场呈现出多元且极具潜力的发展趋势。

从技术创新维度来看，智能化成为关键走向。随着物联网、机器智能技术的持续进步，吸尘器正朝着智能交互、自主清洁的方向大步迈进。例如，部分高端吸尘器产品已具备智能感应功能，

可依据不同的清洁场景、灰尘浓度，自动调节吸力大小，极大提升清洁效率与节能效果。同时，自动回充、路径规划等功能也在不断完善，进一步解放用户双手，契合快节奏生活下人们对便捷家居清洁的需求。

在市场格局方面，新兴市场的崛起势头强劲。以中国为代表的发展中国家，随着居民生活水平的提升、消费观念的转变，对吸尘器的消费需求正快速释放。中国吸尘器每百户保有量近年来显著增长，市场规模进入快速扩张期。与之相对，欧美等发达国家虽市场成熟、保有量高，但存量市场的更新换代需求同样不容小觑，高品质、多功能的新型吸尘器产品在这些地区仍有广阔市场空间。

就应用场景而言，吸尘器的使用范畴不断拓展。传统家用领域，除了常规地面清洁，针对沙发、床铺、窗帘等软装清洁的专用吸尘器品类日益丰富。在工业领域，随着制造业的蓬勃发展以及环保标准的日益严苛，工业吸尘器凭借强大吸力、高效过滤等特性，在工厂车间、建筑工地等场所的应用愈发广泛，用于清理生产过程中产生的粉尘、碎屑等废弃物，保障生产环境的整洁与安全。在商业场景，如酒店、商场、写字楼等，吸尘器也成为维持环境清洁的必备工具，且对其静音效果、清洁效率等方面提出了更高要求。

## 2、个人护理行业

随着居民生活水平稳步提升，大众对生活品质的追求愈发高涨，个人护理行业顺势步入蓬勃发展的黄金时期。个人护理行业所涉产品品类丰富多样，其中高速吹风机的表现格外亮眼。

高速吹风机搭载转速超过 10 万转/分钟的超高速直流无刷电机，展现出转速高、体积小、使用寿命长等特征。它不仅能够高效地吹干头发，还具备护发功能，与当下消费升级的市场趋势高度契合。全球高速吹风机市场近年来呈现出强劲的增长势头，预计未来数年内仍将保持显著的上升态势。

国内的高速吹风机市场发展极为迅猛。近年来，国内市场在全球高速吹风机市场占比持续攀升，市场规模快速扩张。由于高速吹风机的推广普及以及消费者对产品升级换代需求的大力推动，国内吹风机市场零售额近年来实现了显著增长，奥维云网（AVC）线上推总数据显示，2025 年国内吹风机零售额 112 亿元，同比增加 12%，吹风机市场已从高速普及期，进入结构优化、价值升级的新阶段，高速吹风机的二次升级成为推动吹风机行业持续增长的重要动力。

## 3、电动工具和园林工具行业

电动工具和园林工具行业近年来在全球市场均呈现出良好的发展态势。作为制造业的关键构成，电动工具行业发展势头锐不可当。在产品研发层面，行业着重聚焦锂电池驱动工具领域，凭

借优化电池包与电机系统的协同研发机制，持续推出高性能、低成本的产品，高效覆盖家用及专业市场，客户群体得以不断拓展。

园林工具行业同样呈现出稳健向好的增长态势。近年来，全球园林工具市场规模持续扩大，其中电动园林工具增长显著，锂电化、无绳化成为行业主流，在欧美市场逐步替代燃油产品。

#### 4、新能源汽车行业

在全球倡导绿色出行与可持续发展的大背景下，新能源汽车市场近年来呈现出迅猛的增长态势。据中国乘用车联席会数据显示，2025年中国新能源乘用车渗透率突破54%，这一显著成果的取得，得益于政策扶持、消费者环保意识提升以及技术创新的共同推动。政策层面，各国政府纷纷出台补贴、税收优惠等政策鼓励新能源汽车的生产与消费；消费者端，随着环保理念的深入人心，对新能源汽车的接受度不断提高；而技术创新则为新能源汽车性能提升与成本降低提供了坚实支撑。新能源汽车行业有望持续保持强劲的发展势头，为全球交通领域的绿色变革注入源源不断的动力。

##### （一）公司主要产品、业务情况

公司生产的微特电机属于驱动电机，涵盖了交流串激电机、直流无刷电机、直流有刷电机三大类型，具体情况如下：

电机类型	产品特点	主要终端产品
交流串激电机	制造工艺相对成熟，运行可靠，安装、维护较为简易等	卧式吸尘器、立式吸尘器、桶式吸尘器、扫地机器人集灰桶、电动工具等
直流无刷电机	效率高、转速高、体积小、重量轻、噪音低、维护成本低等	洗地机、杆式吸尘器、扫地机器人、高速吹风机、电动工具等
直流有刷电机	启动快、可控制调速、体积小等	手持式吸尘器、洗地机、拖地机、滚刷、电动工具等

##### （二）公司的经营模式

公司自成立以来主要从事微特电机及相关产品的研发、生产及销售，通过向下游品牌商客户以及OEM/ODM厂商客户销售交流串激电机、直流无刷电机、直流有刷电机等清洁电器专业电机，进而实现收入和利润。

#### 1、采购模式

公司建立了严格的供应商管理体系，覆盖了供应商开发、合同签订、日常维护以及年度考核等全过程。公司与主要供应商签订年度或长期框架合作协议，建立了良好的配套产品供应体系。对于硅钢、芯片、MOS管、碳素等原材料，公司会保留适当的安全库存，根据生产需求、库存水平及市场价格波动情况向供应商下达采购订单；公司其他各类主要原材料，如漆包线、轴承、换向器、定转子铁芯、动叶轮等，主要采取“以销定采”模式，根据客户订单，由计划调达科向供应商下达采购订单。

公司采购主要可分为常规采购以及外协采购。外协采购方面，为控制原材料质量和采购成本，公

司向外协加工商提供主要生产原材料，具体外协加工的产品包括定转子铁芯、注塑件、碳刷组件以及引线组件等。

## 2、生产模式

公司主要遵循以订单驱动（Make To Order）为主的生产模式。在生产环节，公司采用信息化系统，制定了完善的生产过程控制程序。营销部依据客户订单生成 ERP 系统内部销售订单，订单经过评审后以生产工单的形式发送至各个事业部下设的制造部门，各部门依据生产工单领料并进行生产。公司生产模式有利于满足不同客户的需求，有利于提升订单按时交付率、产品品质一致性和客户满意度，并有助于控制库存水平及提高资金利用效率。

## 3、销售模式

公司主要采取直销的销售模式。按照客户类型分类，公司客户主要可分为品牌商以及 OEM/ODM 厂商两类。公司积极参与客户的前期开发工作，能够做到与客户新品开发项目同步，客户粘性较高。公司产品主要采取成本加成的定价模式，根据原材料成本、加工成本以及一定的利润水平确定销售价格。公司产品具有较高的定制化特征，不同产品类别耗用的原材料种类、数量存在差异，且原材料占产品成本比例较高，销售价格一般会根据产品类别、主要原材料价格波动情况等因素进行定期或不定期调整。

### （三）公司产品市场地位

公司于 2004 年进入微特电机领域，是国内较早步入专业吸尘器微特电机行业的民营企业之一。自成立以来，公司始终保持对电机产品的技术研发，密切关注市场需求变化，不断开发出符合市场需求的多元化微特电机产品。同时，公司通过规模化生产大幅降低单位产品成本，凭借着强劲的技术实力、出众的产品质量、突出的性价比以及快速响应的服务能力，逐步建立起良好的行业口碑和品牌优势，拥有稳定的客户基础。

根据弗若斯特沙利文数据及公司 2020-2022 年度相关产品出货量，公司清洁电器领域主吸力电机产品在全球的市场占有率达到 25% 以上，市场份额较为稳固。同时，随着以吸尘器为代表的清洁电器产品更新迭代不断加快，无绳化、智能化、使用场景多元化已成为未来吸尘器的主流发展趋势，公司有针对性地提前进行布局，直流无刷产品的产量及占比不断上升，产品结构近年来不断优化，由此带来的供应能力提升、单位成本降低、产品竞争力不断增强等优势将帮助公司进一步提升在该细分行业的市场占有率。

多年来，公司不断扩大生产规模和行业影响力，获得了世界一流企业的一致认可，产品广泛活跃于北美、欧洲、亚太等多个海内外市场，应用于包括鲨客（Shark）、必胜（Bissell）、创科集团（TTI）、SEB、巨星、苏泊尔、小米、LG、科沃斯、石头科技、云鲸、方太、伊莱克斯（Electrolux）、松下电器（Panasonic）、日立、戴森（Dyson）、百得（Black+Decker）、博世（BOSCH）、卡赫（Kärcher）等国内外知名电器终端品牌。

## 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	3,168,963,960.72	2,856,617,446.56	10.93	1,736,649,296.62
归属于上市公司股东的净资产	2,135,291,858.99	2,022,294,328.29	5.59	1,045,295,221.69
营业收入	2,573,157,410.30	2,454,477,359.76	4.84	2,054,288,579.17
利润总额	195,189,914.87	226,065,642.71	-13.66	221,686,061.64

归属于上市公司股东的净利润	173,570,960.19	198,501,299.81	-12.56	195,377,503.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	164,810,618.42	188,347,105.87	-12.50	191,705,008.57
经营活动产生的现金流量净额	271,549,201.30	170,522,477.28	59.25	265,739,629.20
加权平均净资产收益率(%)	8.36	11.43	减少3.07个百分点	20.69
基本每股收益(元/股)	0.89	1.09	-18.35	1.34
稀释每股收益(元/股)	0.89	1.09	-18.35	1.34

### 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	549,655,544.99	673,702,932.61	687,376,956.33	662,421,976.37
归属于上市公司股东的净利润	41,534,092.99	48,932,910.69	43,302,674.37	39,801,282.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	38,342,314.19	48,168,345.82	41,063,877.01	37,236,081.40
经营活动产生的现金流量净额	23,871,084.84	63,472,356.06	41,210,499.06	142,995,261.34

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）	14,200					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）	13,358					
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						
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）						
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	报告期内增	期末持股数	比例	持有有限售	质押、标记	股东

(全称)	减	量	(%)	条件的股份数量	或冻结情况		性质
					股份状态	数量	
SILKLAKE INDUSTRIAL LIMITED		133,980,800	68.87	133,980,800	无	0	境外法人
宁波七晶商务咨询合伙企业（有限合伙）		5,114,200	2.63	5,114,200	无	0	其他
深圳市达晨财智创业投资管理有限公司—深圳市达晨创鸿私募股权投资企业（有限合伙）	-2,350,600	2,788,950	1.43		无	0	其他
UBS AG	1,426,939	1,431,369	0.74		无	0	境外法人
朱云波		1,405,000	0.72	1,405,000	无	0	境内自然人
张永利	1,031,581	1,031,581	0.53		无	0	境内自然人
高盛国际—自有资金	997,465	997,465	0.51		无	0	境外法人
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	819,525	944,743	0.49		无	0	境外法人
香港中央结算有限公司	722,901	722,901	0.37		无	0	其他
中信证券资产管理（香港）有限公司—客户资金	567,971	577,890	0.30		无	0	境外法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人朱云舫持有 SILKLAKE INDUSTRIAL LIMITED 100.00%股权，同时持有宁波七晶商务咨询合伙企业（有限合伙）23.35%合伙份额（截至报告期末），系宁波七晶执行事务合伙人；朱云波系朱云舫兄长，SILKLAKE INDUSTRIAL LIMITED 一致行动人。除此之外，本公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	/						

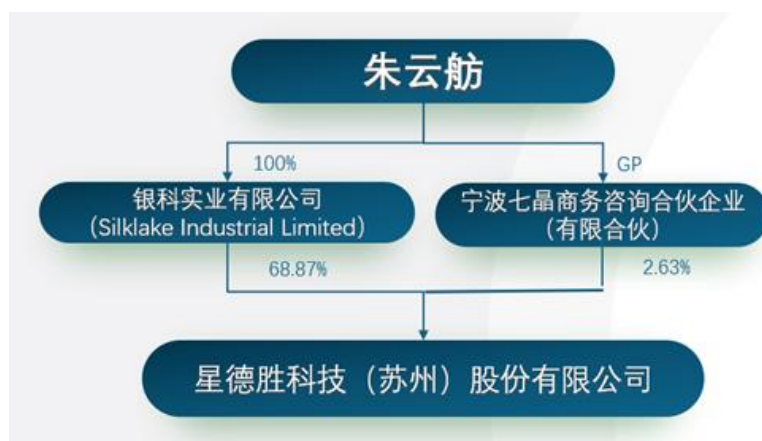
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 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



#### 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，公司营业总收入为 25.73 亿元，较 2024 年增长 4.84%；公司营业利润为 1.97 亿元，较 2024 年下降 13.16%；公司利润总额为 1.95 亿元，较 2024 年下降 13.66%；公司归属于母公司股东的净利润为 1.74 亿元，较 2024 年下降 12.56%。

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