

## 奥特佳新能源科技集团股份有限公司 2025 年度董事会工作报告

本公司及董事会全体成员保证本次信息披露的内容真实、准确和完整，  
没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

各位股东：

公司董事会现就 2025 年度工作情况及下一步工作计划报告如下：

### 一、公司经营形势分析

#### （一）公司经营情况概述

报告期内，奥特佳以新能源汽车热管理市场为核心战场，通过精细化管理、战略聚焦和技术创新，克服了行业极端内卷与白热化价格战带来的沉重压力，全年实现归属于上市公司股东的净利润 19,494.58 万元，同比增长 84.29%，展现出强劲的增长韧性。这一成果是公司有效应对市场竞争、深入推进降本增效、持续优化运营质量的集中体现。

公司深化管理机制改革，构建了“一核四心两翼 N 平台”的现代化治理体系，为高质量发展奠定了制度基础；制定了 2027-2030 年发展规划，确立了“技术一流、全球领先”的中长期愿景。报告期内，公司销售业绩继续突破，汽车空调压缩机产品销量达 762 万台，同比增长 7.77%，汽车空调系统及储能电池热管理设备销售 648 万套，还成功进入了国际超豪华品牌供应链。报告期公司研发投入增至 3.42 亿元，同比增长约 10.05%，多家公司获得省级技术研发中心荣誉，多项新技术、新产品实现批量交付。报告期内，公司的

资本运作显著强化，新投资的公司已独立开展研发业务，产业投资平台也顺利完成产业链投资，增发股票事项正常推进。公司继续深化管理改革，在财务管理、营销管理、降本增效、海外运营调整和人力资源管理等方面均取得显著成效，整体运营质量全面提升。

具体分析如下：

### 1.深化改革，构建现代化治理体系

报告期内，公司构建起了“一核四心两翼 N 平台”现代化治理体系，是公司成为国有控股上市公司后完成体制机制转型的核心成果。该体系以公司党委为先导、董事会为核心，确立了坚强的政治引领与科学决策核心；以职能部门与纪检审计机构为主体，强化了专业化的执行与监督；以营销、经营管理及效率三个常设委员会为跨部门协同架构，打破了内部壁垒；各业务单元则作为发展推动力。

该治理结构的落地对公司发展产生了重大积极影响。在战略层面，确保了党委的前置把关和董事会的科学决策，为制定和发布中长期战略提供了制度保障；在运营管理上，通过专门委员会机制实现了营销、研发、运营效率等核心业务的高效协同与资源整合，显著提升了全公司范围的运营效率和资源动态调配能力；在内控与风险防范方面，强化了内部审计及党组织的纪检监督职能，配合多项内控制度的完善，在资金、存货等领域实施了精准管控，大幅提升了资产运营效率与财务健康度。

### 2.制定奥特佳公司 2027-2030 年发展规划

报告期内，公司确立了“技术一流、全球领先”的中长期愿景，并设定了明确的量化目标。公司将力争 2027 年在中国汽车零部件百强榜中名列前 50，到 2030 年跻身国际汽车零部件百强。

为实现上述愿景与目标，公司从六个核心维度确立了发展战略：一是全面聚合营销资源，大力开拓全球战略与优质客户，确保覆盖中国销量领先的全部车企并突破豪华品牌；二是加大研发投入，强

化技术协同与前瞻预研，深耕先进技术，确保技术优势；三是坚决落实“成本领先”战略，通过技术降本、供应链优化与全球物流统筹打造低成本优势，生产具有高技术含量和性价比的高性能产品；四是深入开展数智化升级改造，建设自动化、智能化标杆工厂，有序扩产并全面提升生产效率与质量；五是加速推进全球化布局，优化海外工厂运营与本地化管理，全方位提升海外盈利水平；六是有效借助资本运作，通过并购重组与市值管理实现外延式扩张，为实体业务发展提供强劲动力。

### 3. 营销策略清晰明确，构建起多元均衡的客户结构与市场布局

面对市场竞争白热化、行业“内卷”加剧，整体利润空间被持续压缩的严峻挑战，公司迎难而上，顶住压力，在报告期内实现了销售收入的连续增长。奥特佳作为自主品牌和独立型汽车零部件供应商拥有的产业链协同优势发挥明显。庞大的销售规模造就了奥特佳与关键核心客户进一步维护巩固合作关系的业务信心。公司继续执行紧随大客户的战略，在技术上专门倾斜、在服务上优先保障，在定价等商务策略上适当折让，力图伴随客户的快速发展实现销售规模效应和示范效应。报告期内，公司获得多个国内客户的新平台、新车型定点，成功进入国际超豪华品牌客户的供应链，稳固了与多家国际主流车企的合作关系，为未来销售战略大幅提升开拓道路。

公司在业务上面临着同业的激烈竞争。价格、质量、服务的及时性是客户评判的主要标准，公司注重在这三方面强化能力，适应市场趋势性变化，大力发展集成式热系统产品技术，做实做细客户服务，以降本增效确保成本价格始终保持合理的竞争力，参与良性竞争，抵制低价倾销价格战形式的恶性内卷式竞争。

为应对持续内卷的国内市场环境和复杂多变的海外市场格局，公司在巩固、开发国内各类新能源客户的同时，也通过继续服务燃油汽车制造商，提供多品类的涡旋式、活塞式压缩机等产品来增厚

利润。报告期内，公司继续着力开拓南亚、东南亚及北非等中国汽车出海的重点新兴市场。凭借在这些地区已建立的生产基地和客户网络，公司计划将其打造为未来海外业务的重要增长极。

#### 4. 增加研发投入，保障技术引领

新能源汽车市场的技术迭代在 2025 年继续加速，对热管理系统提出了更高维度的要求，已逐步形成模块化、智能化、小型化与多功能集成的发展路径。行业竞争正从单纯的价格比拼，转向以技术先进性和定制化研发能力为核心的高质量角逐。

报告期内公司持续加大研发投入与人才引育力度。全年研发投入达 3.59 亿元，同比增长约 15.55%，引入热管理专业研发和数智化管理人才一百多名，显著充实了研发团队。研发平台建设也取得了新进展，马鞍山奥特佳获批“安徽省企业研发中心”，牡丹江富通获评“黑龙江省汽车空调中试熟化平台”。

公司继续聚焦前沿与关键技术领域攻关，取得系列突破性成果。南京奥特佳重点推进“800 伏碳化硅高压平台开发”项目；空调国际实施第三代“热管理集成模块开发”项目系统架构与关键子零件开发；尤为突出的是，R290（丙烷）制冷剂热管理模块于 2025 年 3 月在客户处正式实现量产，成为行业先锋；热气旁通热泵电动压缩机等新产品也实现批量交付。此外，南京奥特佳电动压缩机 E34FT 系列产品成功入选中国制冷空调工业协会“制冷空调零部件创新产品目录”，是行业对公司研发成果的高度认可，彰显了公司技术领先地位。

公司知识产权创造成效显著，成果转化加速落地。公司全年新增授权专利 81 项，新增受理专利 134 项，形成关键科技成果转化 12 项，其中 8 项已实现规模化生产，有效支撑了产品与功能的更新迭代。

#### 5. 显著强化资本运作，积极布局新产业

报告期内，公司显著强化资本运作，为公司长远发展注入强劲动力。

一是设立武汉市奥特佳投资有限公司并完成首笔对外投资。公司通过该投资平台完成了对供应商苏州博特蒙公司的参股投资，并筹划成立合资电机公司，实现了“产业资源+核心技术”的有效融合。此举是公司通过共同投资方式，强化产业链协同、探索新增长机遇的关键举措，为公司布局新兴领域开辟了路径。该投资公司还将继续筹划新的并购，为公司业务体系添砖加瓦。

二是积极推进向控股股东定向增发股票事宜。该事项已于2025年12月获深交所审核通过，并于2026年1月获证监会同意注册的批复，4月完成发行。本次发行事项共募集资金约5亿元，不仅为公司注入了流动性，优化了公司资本结构，也为公司智能化升级等核心战略的实施提供了关键资金支持，更展现出控股股东及实际控制人对公司长远发展的坚定支持。

## 6. 继续深化改善企业管理，全面提升运营质量

在董事会的引领下，公司管理层系统梳理管理堵点难点，比照三至五年发展战略，更新优化运营管理机制，全面增强内生动力，多措并举调整提升关键业务条线效率，显著提高了整体运营质量，夯实了业务发展的根基。

财务管理：公司财务管理持续优化，建成资金集中管理平台，实现资金自动归集，资金管控能力显著提升；通过优化债务结构，报告期末负债余额较上年同期下降9.97亿元，大幅降低了资产负债率，有效增厚利润空间。同时，大力削减融资成本，利息支出同比减少3279万元，平均贷款年利率降至3.02%，新增境内贷款年利率低至2.3%，公司财务费用压力大幅下降。此外，公司精准施策攻坚历史债权清收，累计清收1.62亿元。

营销管理：公司大刀阔斧推进营销体系改革，整合各业务板块

营销资源，在报告期内正式成立营销中心，对外实施奥特佳品牌统一营销，有效提升了营销效率与市场攻坚能力。全年市场开拓取得历史性佳绩，获得重点车企客户新定点项目 134 项，数量同比增长 38%，获得多家国际主流汽车制造商新增定点和订单，并跻身某国际超豪华品牌供应链，实现了高端市场的突破。同时，各类新客户、新项目拓展也成绩显著，为公司业务持续增长注入了强劲新动能。

**降本增效：**依托生产端数智化改造、供应链协同优化及库存动态管控等举措，公司存货周转天数在报告期末缩短至 82 天，下降约三分之一，大幅提升营运资金使用效率和资产运营效率。

**人力资源开发与管理：**报告期内，公司实施分层分类培养机制，开展干部任期制与竞聘上岗，推动队伍专业化、年轻化。同步完成职级与薪酬体系改革，建立多通道职业发展路径，完善以价值贡献为导向的绩效管理体系，有效降低骨干员工流失率。同时，公司聚焦技术和管理紧缺岗位，校招、社招齐发力，全年引进关键岗位人才 182 人，硕士及以上占比达到 65%，其中博士 2 人。公司人才结构持续优化，激发了组织活力与人才创新潜能。

**重大项目建设：**公司大力推进生产领域的自动化、数智化工程，加大投资规模，开始构建具有奥特佳特色的精益生产体系与数智化标杆工厂，利用新技术赋能生产一线，强基固本增效。报告期内，安徽奥特佳科技公司滁州压缩机工厂数智化改造项目厂房建设当年封顶，当年完成 MES 系统（生产管理系统）设计，当年上线；空调国际上海公司的汽车热系统厂房扩建和自动化改造项目当年开工，年底主体工程竣工；公司总部大楼项目加紧施工。这些重大项目将有力支撑公司业务来年的进一步发展。

## 7.调整海外业务运管架构

面对海外市场运营的机遇与挑战，奥特佳公司调整海外运管架构，在财务、人力资源、研发、物流、内控等多个维度上全面强化

海外业务管理，提供必要资源，支撑公司海外市场拓展、客户服务、合规经营等核心目标，构建起“营销攻坚+并购赋能+区域深耕”的海外业务协同作业体系，实现海外业务从“单点突破”向“系统深耕”升级。主要开展了以下工作：继续深入整合原分属美国和墨西哥的资源成立奥特佳北美公司，在墨西哥和美国探索新业务；与印度的合营公司泰科热系统公司（Taco—AI）及其印方股东、该国最大的本土车企塔塔汽车公司深度合作，达成技术转让协议，策划多项新产品当地化合作研发生产项目和人员交流计划，深入研究本地化业务，为参与前景广阔的印度汽车市场打牢基础；推动摩洛哥、泰国等公司的业务能力提升，筹划新增产能建设，辐射当地市场；构建国际营销新格局，统筹国内外营销资源，形成横跨多产品门类和区域的国际营销统一管理模式并组建相关队伍；从采购、生产、物流、财务、人力等多个维度着手，进一步加强对海外分支基地的管理，促进前期亏损的个别海外基地的大幅减亏。

## 8.经营中的挑战与不足

报告期内，公司经营面临的最严峻挑战依然是行业“内卷”加剧带来的价格战。在行业价格战白热化的严峻形势下，市场竞争已从单纯的价格竞争演变为技术、人才、生态的综合较量。尽管公司通过降本增效、技术领先等措施奋力应对，但客户端持续将成本压力传导至上游，导致公司主要产品价格持续承压。

尽管公司市场开拓取得佳绩，新定点项目数创历史新高，但在产品业务的多样性及前瞻性布局上仍有不足。面对汽车智能化下半场的到来，公司在第三代热系统集成模块、算力中心热管理、固态电池热管理、超快充热管理、机器人零部件、电动压缩机的 NVH 持续提升等领域的投资规划、技术储备与研发投入仍需加强。

海外运营成本相对国内仍然较高，业务规模受各国关税政策、当地产业政策和市场环境影响较大，相关外币汇率波动较大，整体

经营业绩存在波动风险。同时，海外经营人才，特别是懂经营、通技术、能营销且可长期驻外的复合型人才依然短缺，对海外业务的管理与控制力仍需进一步加强。

## （二）主要财务数据分析

报告期公司主营业务收入 81.98 亿元，连续第六年增长。报告期公司归属于上市公司股东的净利润为 19,494.58 万元，同比增长大幅 84.29%；扣非净利润为 1.78 亿元，同比显著增长 49.44%，创 2018 年以来最佳业绩表现。主要因素分析如下：

首先是核心产品销量继续保持较快增长。汽车空调压缩机销售 762.14 万台，同比增长 7.77%，其中电动压缩机销量同比增长 15.93%，带动整体销售规模扩大，为利润增长奠定了收入基础。二是公司深入推进降本增效，通过优化债务结构、压降贷款规模使得利息支出减少，同时依托供应链协同与库存动态管控，营业成本得到有效控制，整体毛利率提升至 14.23%。以上因素叠加，共同推动了净利润的强劲增长。三是受益于财务筹划、往来账款管理和货款回款情况改善等管理增强因素，公司减值损失大幅减少形成显著收益，其中信用减值损失冲回 1,823 万元，资产减值损失总额（含信用减值冲回）同比减少 9,325 万元，降幅达 49.2%，对利润总额产生显著正向贡献。

公司 2025 年实现营业总收入 81.98 亿元，同比增长 0.73%。由于行业竞争极端内卷、价格战白热化，终端产品价格持续下行，主机厂将降本压力强势传导至上游零部件供应商，所以尽管公司核心产品出货量依旧保持快速增长，市场开拓取得佳绩，但收入增幅不及销量和利润增幅。

报告期末公司总资产额为 111.18 亿元，同比降低 6.74%，这并非经营收缩，而是公司主动优化资产结构、提升运营质量的结果。公司大力清收各类应收账款，优化债务结构，降低负债总额，深入

实施“优化存货管理百日行动”，存货大幅压降，存货周转天数显著缩短，有效减少了资金占用，降低了财务风险。报告期末公司归母所有者权益总额为 57.92 亿元，同比增长 3.48%，与资产总额形成了此消彼长的良性变动结构。受归母净利润额大幅增长的影响，公司加权平均净资产收益率增长 1.58 个百分点，达 3.48%，每股净收益达 0.059 元，相较往年同期显著增长。

报告期内公司债务结构和资产负债率继续显著改善，报告期末贷款余额大幅下降，使得资产负债率在报告期末下降至 48.17%，降幅达 5.12 个百分点，有效降低了公司的有息负债规模和财务成本，释放了利润空间，使得公司资产结构更加健康稳健。

公司经营活动产生的现金流量净额为 11.02 亿元，同比增加 6.68 亿元，较上年大幅增长 153.93%。这主要得益于销售回款状况良好，显著增加了经营性现金流的流入，同时通过大力压降库存规模及有效控制采购成本，减少了现金流出，共同推动了经营活动现金流的大幅改善。

### （三）报告期开展的其他重要活动

#### 1. 董事会换届选举

鉴于公司第六届董事会任期届满，公司于 2025 年 11 月 11 日召开董事会会议，审议通过了《关于提名第七届董事会非独立董事的议案》及《关于提名第七届董事会独立董事的议案》。上述议案于 2025 年 12 月 9 日经公司 2025 年第三次临时股东会审议通过后，公司第七届董事会正式组建。同日，公司召开第七届董事会第一次会议，选举产生了第七届董事会董事长及各专门委员会委员，并聘任了公司高级管理人员。

#### 2. 公司名称变更

经过多年发展，公司已形成以新能源汽车热管理为核心、多板块协同发展的成熟管理格局。为进一步激发子公司活力与资源配置

效率，提升运营效率与品牌价值，公司决定变更名称（证券简称及证券代码不变）。公司于2025年8月27日和2025年9月12日召开第六届董事会第三十五次会议和2025年第二次临时股东会，均审议通过了《关于变更公司名称的议案》。9月16日，公司完成了名称变更及相应《公司章程》变更的工商登记手续，并取得换发的营业执照。

## 二、董事会主要工作情况

### （一）董事会会议情况

2025年度，董事会坚持规范运作，共召开了14次董事会会议。重点工作主要集中在以下几个方面：一是持续推进2025年度向特定对象发行A股股票相关工作，审议发行方案、预案及相关配套文件，并根据审核部门意见，在2025年9月对方案进行了调整优化；二是定期审议各期财务报告（年报、半年报、季报）及利润分配、资产减值计提等财务事项；三是完善公司治理结构，根据各项法律、法规要求，修订了包括《公司章程》《董事会议事规则》等在内的十余项重要制度，并于年底顺利完成董事会换届，选举产生了第七届董事会；四是审议通过2024年限制性股票激励计划首次授予部分第一个解除限售期解除限售条件成就，以及预留部分授予的相关事项。五是审议通过了关于日常关联交易预计、对子公司增资、提供担保、设立投资公司、聘任高级管理人员等多项日常经营与人事安排议案。

2025年12月9日，经公司2025年第三次临时股东会审议通过后，公司第七届董事会正式组建。同日，公司召开第七届董事会第一次会议，选举产生了第七届董事会董事长及各专门委员会委员。

### （二）董事会专门委员会履职情况

报告期内，公司董事会下设的各专门委员会严格按照相关法律法规及公司制度规范运作，切实履行专业职责。各委员会围绕审计

监督、薪酬考核、提名治理等核心议题，累计召开专项会议 14 次，此外，独立董事专门会议在报告期内召开 5 次，就重大关联交易、财务审计等关键事项进行深入研讨与独立判断。各委员会在专项审议、监督管理与专业咨询等方面发挥了重要作用，有力提升了公司治理水平与决策科学性，为董事会科学决策提供了扎实支持。

公司已根据相关法律法规及监管要求，在报告期内取消监事会设置，并由审计委员会全面承接相应监督职能。审计委员会全年共召开 8 次会议，系统性地开展了财务报告审阅（涵盖年度、半年度及季度报告）、审计机构选聘与沟通、内部控制评价与制度修订、重大事项专项监督（包括资产减值计提、募集资金使用、定向增发方案调整等）以及换届后委员选聘与财务总监聘任等工作，通过常态化履职与重点领域深度介入，有效履行了财务监督、内控提升与风险防范职责，保障了公司治理机制的规范运行与平稳过渡。

2025 年度，公司董事会下设的薪酬与考核委员会共召开 4 次会议，重点围绕 2024 年限制性股票激励计划的实施开展审议工作，主要包括：首次授予部分第一个解除限售期解除限售条件成就的确认、预留部分限制性股票的授予，以及因个别激励对象离职导致的股份回购注销等相关事项，确保激励计划合规执行并发挥应有作用。同期，提名委员会召开 2 次会议，先后审议了关于提名新任总经理的议案，以及提名公司第七届董事会非独立董事及独立董事候选人的议案，为公司高级管理人员选拔及董事会换届平稳过渡提供了规范的提名支持。

### （三）信息披露工作

公司严格按照相关规定的要求，认真履行职责，报告期内共发布正式公告 87 份、其他公告 107 份，信息披露工作做到真实、准确、完整、及时、公平，未出现选择性信息披露、透露或泄露未公开重大信息情形，确保所有投资者平等获取同一信息。

公司董事会办公室专门负责接待投资者的来访和咨询。公司通过深交所互动易平台、电话、电子邮件、召开网上业绩说明会、接待专业投资者调研或访谈等多种渠道回应投资者关切，增加公司透明度。

公司在与各类专业投资者交流的过程中均能保证遵守信息披露管理的规范体系要求，坚守公平信息披露原则，以事实为基础进行宣介。

### 三、下一步的工作规划

#### （一）公司下一阶段发展战略规划及核心任务

##### 1. 发展战略愿景

将奥特佳发展成为技术一流、全球领先的汽车热管理行业供应商。在产品研发上，要强化热管理系统技术优势，开发新型压缩机、集成热管理模块；在运营管理上，要进一步优化供应链管理，大幅提升产能与自动化效率，打造数字化工厂并实现智能化生产；在业务的全球化布局上，重点开拓北美、欧洲、中东-北非市场，优化海外工厂布局；在外延式发展上，依托公司资本市场优势，多措并举开展同业产业链并购，实现产业链整合与跨越式发展。

##### 2. 重要任务

一是进一步加大研发力度与产品创新。压缩机板块致力于第五代产品性能与 NVH 优化、第六代系列化平台开发及锻造动静盘新工艺推进，同步实施电机结构成本优化与高压碳化硅控制器技术应用，通过人才循环机制提升研发效能；深化关键子零件协同开发以突破集成模块技术，加大空调箱技术攻关与销售协同，同时通过 VAVE（价值分析与价值工程成本控制法）模式与提升自制率打造高性价比冷却及换热产品，全面提升交付效率与质量。

二是强化对营销情况的分析，深度挖掘市场需求。公司营销体系已整合完成，将进一步聚焦市场和客户，通过精准挖掘市场与客

户需求，制定针对性拓展方案，严抓项目全周期管理与数据复盘，建立高效协同机制与风险管控体系，确保各项业务高效落地与目标达成。

三是进一步筑牢智能制造根基，系统推进数智化转型，通过部署数智化精益绩效体系、优化工艺流程，强化研产销协同，实现全流程数智化管控，运营端构建业务中台并探索 AI 技术的应用，以数据驱动业务决策。

四是适时实施资本运作与并购，增强公司资本实力和资金供给，开展横向并购，优先并购同业企业和公司上游的、具有战略意义的关键零部件企业，提升自主可控能力。

五是深化投资者关系管理，通过向市场传递公司业绩亮点、核心竞争优势与长远发展愿景，加强与机构投资者定向沟通，增进其理解与认同，助力公司市场价值合理回归。

六是构建“战略对齐、人才驱动、保障有力”的人力资源体系，围绕“内部培养、外部引进、全球赋能、机制保障”四个方面，统筹推进人才队伍建设，全力构建与公司战略发展相适配的高素质人才梯队。

## （二）在 2025 年对前期战略规划的落实情况

2025 年，公司执行战略规划的成绩主要是：

经营业绩稳步提升。2025 年度公司营收实现连续上涨，归母净利润水平大幅提升，盈利能力进一步增强；新增客户定点数量创历史新高；研发力度进一步加强，研发成果丰富。

调整管理结构，公司经营质量持续改善。通过构建“一体四心两翼 N 平台”的现代化的公司治理体系，显著优化了债务结构，大幅降低资产负债率，有效释放利润空间。存货周转天数缩短，驱动营运资金使用效率迈上新台阶。

人才招引与培育取得硕果。公司聚焦技术和管理的紧缺岗位，

多管齐下，招聘大量关键急需人才，为公司高质量发展提供坚实的人才支撑。

### （三）2026 年的工作规划

1.继续实施全员降本增效活动，促进新技术新动能的应用，切实降低生产环节成本，维护和强化公司成本控制能力优势；着力提高公司利润水平和净资产收益率。

2.打造营销与研发高度协同的客户营销服务机制。以产品项目管理为核心抓手，持续深化市场营销与技术研发部门的全流程协同机制，通畅市场需求洞察、技术方案输出、客户服务与价值提升的关键链路。建立营销项目联合工作组，聚焦头部关键客户与战略级市场机遇，实现营销前端的客户需求与研发后端的技术能力精准匹配，全力攻坚标杆项目和重大订单，以高质量项目落地驱动公司核心竞争力跃迁。

3.进一步落实“扬帆出海”战略部署，提升海外业务运营质效。以全球化视野谋篇布局，重点做好海外生产基地建设及产能扩建工作；强化对海外子公司的管理，着力提升其运营质量；增强对重点国家关税政策、汇率变动的监测，及时灵活应对不利贸易条件，保持产品出口的国际贸易业务不松劲。

4.全面开展物流统筹优化专项行动。以一体化统筹思维整合海内外仓储、运输等核心物流资源，聚焦跨区域物流链路断点、成本高耗点与效率瓶颈点。通过优化联运路线、建立国内及海外物流节点联动机制，实现物流全链路管控、库存动态调配，全力达成物流成本同比明显压降、周转效率继续提升的双重目标。

5.全力推进重大项目高质量建设。指定专人专责，对滁州工厂数智化改造等项目挂牌督战，确保各项目按节点顺利推进、如期交付，同时推动空调国际芯体、冷却模块和空调箱总成等产品的制造基地的建设。

6.进一步完善公司治理结构，继续提升上市公司质量，认真落实投资者回报计划，执行好利润分配政策，提高对股东的回报能力。积极向投资者群体和资本市场展示形象，提升公司透明度，主动依规开展市值管理工作。高度重视投资者关系管理工作，关注投资者尤其是中小投资者的意见，向市场传递清晰的公司之声。

#### （四）公司可能面临的主要风险

1.竞争加剧导致的价格战风险。汽车热管理市场及储能温控市场的竞争者数量持续增长，价格竞争压力陡增，尤其是争夺重点客户时，部分竞争对手存在加剧价格战的风险，将可能导致公司相关产品毛利率下滑或损失订单。

2.本公司产品成本上涨风险及客户降本传导风险。2026年以来，以金属、塑料、半导体等为基础的汽车零部件基础原材料的价格明显上涨，全行业面临成本上涨的情况。主机厂客户可能会将零部件降价或维持的压力向供应商传导。作为直接面对主机厂客户供货的一级供应商，上述情况可能导致公司部分产品面临降价或无法将成本的上涨顺利传导给客户的风险，从而影响利润。

3.公司计提资产减值准备的风险。根据相关会计准则，公司须定期对相关资产进行减值测试。受公司收入的增长和应收账款的增加、存货等资产的变化以及相关资产组盈利能力波动等情形的影响，公司未来可能计提一定金额的坏账准备、存货跌价准备、其他非流动资产减值准备和商誉减值准备等，从而形成资产减值风险。

4.境外业务成本控制风险。公司的海外业务运营成本相对国内业务仍然较高，海外业务规模受关税政策、产业政策和当地汽车市场环境影响较大，其业绩存在波动风险。此外，当前美元汇率存在下跌趋势，本公司有部分以美元计价的业务，此情况将带来汇兑损失风险，从而影响公司整体收益。

5.对个别客户产品出货量下滑的风险。受个别客户培育自主热

管理系统供应能力、客户车型和平台产品销量不及预期等因素的影响，公司存在在个别客户处产品出货量下降的风险。

特此报告。

奥特佳新能源科技集团股份有限公司

董事会

2026年4月28日