

公司代码：688288

公司简称：鸿泉技术



杭州鸿泉物联网技术股份有限公司
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 网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

报告期内，不存在对公司生产经营产生实质性影响的特别重大风险。公司已在本报告中详细描述可能存在的相关风险，敬请查阅“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”的内容。

3、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。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、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。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

7、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

公司2025年度利润分配方案为：以本次权益分派股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利人民币1.00元（含税）。截至2025年末，公司总股本99,813,704股，以此为基数计算，预计派发现金红利总额为人民币9,981,370.40元（含税），公司不进行公积金转增股本，不送红股。在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，维持分配总额不变，相应调整每股分配比例，并将另行公告具体调整情况。公司2025年度利润分配方案已经公司第三届董事会第十四次会议审议通过，尚需提交公司2025年年度股东会审议。

母公司存在未弥补亏损

适用 不适用

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1 公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	鸿泉技术	688288	鸿泉物联

1.2 公司存托凭证简况

□适用 √不适用

1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	章旭健	
联系地址	浙江省杭州市滨江区西兴街道启智街35号	
电话	0571-89775590	
传真	0571-89775594	
电子信箱	ir@hopechart.com	

2、报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务、主要产品或服务情况

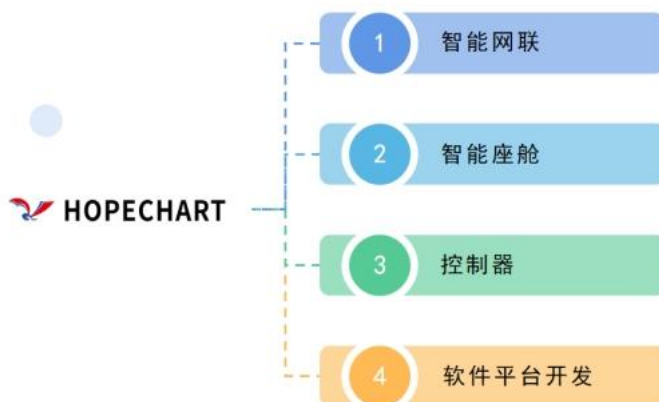
（一）公司所属行业情况

鸿泉技术是一家利用大数据、人工智能及 5G 等前沿技术，研发、生产和销售汽车智能网联设备及大数据云平台等产品的高新技术企业。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》，公司所属行业为“制造业”下属的“计算机、通信和其他电子设备制造业”（C39）；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》，公司所属行业为“制造业”中的“智能车载设备制造”（C3962）。

（二）公司主要业务、主要产品或服务情况

公司以“成就客户、认真负责、自律进取、专业知远、合作共赢”为价值观，以“智能重塑交通”为使命和初心，围绕商用车、两轮车和乘用车，利用人工智能、大数据、5G 通信、V2X 等技术，研发、生产和销售智能网联、智能座舱、控制器及软件平台开发等产品。公司致力于成为智能网联产品的系统供应商和行业领军企业。



公司主要产品分类

1. 智能网联产品：主要包括智能增强驾驶系统、车载联网终端和高级辅助驾驶系统的硬件，具体包括各类行驶记录仪、T-BOX、eCall、传感器及ADAS高级辅助驾驶系统等产品。

(1) **行驶记录仪（或称EDR）**，满足GB/T 19056-2021国家标准，目前主要用于对重卡等车辆的行驶速度、时间、里程、位置等信息进行记录、存储，具有灾备存储功能，同时基于硬件设备采集传输的数据，通过内含驾驶行为专家库和不良驾驶模型的嵌入式软件模块分析处理，向用户提供包括驾驶行为分析、最优驾驶指导（如油气耗管理）、全生命周期管理、“汽车后市场”服务（如商用车车险、车贷、物流等）、整车厂管理（如设计、研发、采购、生产、销售及售后等环节）等功能。部分产品具备“单北斗”功能和“V2X”的信息交互功能，也可应用两轮车或飞行器场景。

(2) **T-BOX（或称联网终端）**，该产品可直接与汽车CAN通信，获取车辆状态、车况信息等数据，能对数据进行分析，并且将数据和分析结果通过移动通信网络上传到后台，可提供车联网、车辆信息实时上传、远程诊断、软件OTA升级、V2X车路协同信息交互、国六或国七尾气排放检测（即环保OBD，车载自动诊断系统）、车辆监管等功能，部分产品可根据客户需求集成eCall（车载紧急呼叫系统）功能。

(3) **ADAS高级辅助驾驶系统**，主要由车载智能终端（如AI-BOX、智能车载录像机等主机）、内嵌人工智能算法的多种智能传感器、摄像头等硬件终端以及具备分析管理作用的大数据云平台共同构成。该系统能够通过智能终端、传感器与摄像头实时采集车内外的环境数据，并通过自主研发的人工智能算法进行分析处理，实现包括驾驶员身份及分神识别（DMS）、盲区行人车辆监测（BSD）、车道偏离识别（LDW）、360环视、罐体转向识别、黑烟检测等一系列辅助驾驶ADAS功能，能够显著降低车辆运营过程中存在的安全隐患，提升司机的驾驶安全度。

公司的智能网联产品具有行业领先的技术优势，其次公司在商用车前装市场的市占率亦处于领先地位。

2. 智能座舱产品：主要包括人机交互终端，具体产品包括车机（中控屏）、仪表及其他座舱产品。

(1) **车机（或称中控屏）**，主要用于实现各类车辆的人机交互，提高司机驾驶体验，为司机提供影音娱乐、车载导航、驾驶信息提醒、胎压监测、360环视显示等功能。

(2) **仪表**，目前主要应用于商用车和两轮车，由各种液晶、TFT等仪表盘、指示器、警示灯报警器等组成，为司机提供所需的车辆运行参数信息。

车载中控屏和仪表是智能座舱的重要载体，公司围绕智能座舱概念开发了多种产品，包括单

体仪表、双联屏和智能座舱域控产品，此外公司还将座舱与具有技术领先优势的联网技术进行融合，不断提升产品融合程度及综合供应能力，以满足包括商用车、两轮车、乘用车等不同客户的不同需求。

随着商用车和两轮车的产品力提升，智能化程度越来越高，多功能融合的智能座舱和液晶仪表的渗透率也将持续提升。

3. 控制器产品：汽车控制器是汽车电子控制系统的核心部件，主要用于接收来自传感器的信息，进行处理后输出相应的控制指令给到执行器包括驱动电机，执行相关动作。

(1) 控制器，公司开发的具体产品主要包括车身控制系统、车门控制系统、网关、集成温控系统、热管理控制器、车载空调控制器、车载冰箱控制器、座椅控制器、长滑轨控制器、按摩控制器等控制器产品。

(2) 域控制器，随着硬件技术的进步，汽车电子电气架构开始从分布式架构向域集中式架构、中央超算+区域控制架构方向演变，公司在打好单体控制器开发能力的基础上，紧跟行业发展趋势开发了车身域控制器产品，产品的技术难度和价值量逐步提升。

随着控制器技术能力的沉淀和积累，公司将致力于从事机电一体的产品研发能力提升，将更好的满足各类主机厂的一体化供应需求。

4. 软件平台开发：主要包括政务监管平台和主机厂车联网平台的开发、迭代、运维等服务，同时包括探索数据运营和数据应用的场景。

(1) 政务监管平台，主要包括环卫车、渣土车、商砼车、危化品车等专项作业车的监管调度平台，以及应用于市容环卫、水务防汛、气象、林业、城市管理等领域的智慧城市政务管理平台，是城市大脑、智慧城市等综合管理系统的重要组成部分。

(2) 车联网平台，主要包括为商用车、两轮车、工程机械等主机厂开发的数据分析、营销服务管理等 TSP 平台，有助于主机厂为终端客户提供更好的服务。同时，公司已为两轮车客户提供了数据运营服务，探索了新的业务模式。

公司生产的各类车载终端产品与开发的软件平台具有较强的粘性和协同效应。

2.2 主要经营模式

1. 盈利模式

公司主要从事智能网联终端设备及大数据平台的研发、生产和销售，向整车厂、政府客户、运输公司等领域的客户提供设备终端、配件销售及软件平台开发业务，并获取收入和利润。

2. 研发模式

公司坚持自主研发，已建成了高效的研发体系，进行技术创新和产品迭代开发。目前公司研发体系分为研发中心与研究院两大板块。

研发中心主要针对具体产品进行开发与技术迭代，以客户需求确定产品研发方向。在研发过程中，通过客户、市场、产品设计、研发、采购、生产、客服等全部门共同参与的 IPD 体系（集成式产品开发体系）运作，确保产品在充分满足客户需求的同时，也满足功能、性能、质量、成本、工艺、客户服务等多个层面的要求，显著缩短了研发周期，大大提升了效率和质量。

在技术预研成功后，由产品部门对产品的需求进行分析和整理，并进入正式立项流程。产品研发在项目经理主导下，由总工程师进行技术架构设计、质量设计及成本规划。此后通过产品经理、软件开发工程师、结构设计工程师、测试工程师、视觉设计工程师、质量工程师、采购工程师、工艺工程师、售后服务工程师等集中设计评审，以在设计阶段对产品的需求、软硬件、结构、质量、工艺、成本及售后服务进行充分规划和考虑，使产品的性能、质量、成本与研发效率最大限度达到预定目标。

产品研发结束后，公司研发部门将组建产品生命周期维护功能小组，持续响应客户的新需求并迭代升级，使每一款产品在其全生命阶段持续满足客户需求。

研究院则主要承担辅助驾驶前沿技术探索及预研的重任，目前以 5G 通信、V2X 技术、人工智能算法、组合导航等为主要的研发方向。

报告期内，公司通过研发平台化建设，优化研发资源结构配置，有效提高了研发效率和产品化能力。

3.采购模式

公司采购管理实行供应链管理模式，推行物资采购信息化，实施第三方物流和准时制采购。公司结合销售订单和市场需求预测制定生产计划，根据生产计划制定原材料采购计划，供应链中心负责所有采购物资的管理、配送工作；在采购价格上，通过招标、询价等比价方式进行确定。公司严格执行采购计划，对于交付周期较长的原材料，一般通过销售预测确定预计使用量并联系供应商提前进行备货；对于部分生产过程中普遍适用的通用型材料维持合理的安全库存，保证生产连续性及产品交付不受影响。

公司建立了完善的供应商管理体系，与主要供应商保持长期稳定的合作关系。在供应商的选择上，实行优胜劣汰管理机制，逐步淘汰规模小、产能不足、质量不稳定的供应商，择优选择供货能力强、质量稳定、信誉度高的供货方。同时，公司对供应商就产品价格、质量、服务、交付等方面进行绩效评价，对绩效评价优秀供应商和不满足要求的供应商及时调整采购策略，保证供应商的综合能力满足公司需求。为了严格控制采购成本、确保采购质量，公司杜绝独家供货行为，对采购入库的产品均进行严格的检验。

目前，公司采购的原材料主要包括芯片、模组、组件（液晶屏、摄像头等）、电子元器件（电阻、电容、电感等）、PCB、钣金件、线束等，供应链中心运营部根据销售订单制定生产计划，经审批后形成采购计划，供应链中心采购部向供应商进行采购并跟踪交货进度。同时，公司会及时判断市场供需形势，维持安全库存。

公司制订了《采购控制程序》、《合格供方评定控制程序》、《主备供应商管理制度》、《新供应商导入管理制度》、《供应商二方审核管理制度》等一系列制度，对供应商技术能力、质量保证、内部管理体系、供货能力、价格高低等多项指标进行考察，由供应链中心、质量中心和研发中心分别进行评分考核和等级评定，作为合格供应商的选择依据，建立合格供应商名录，保证原材料采购的稳定性与可靠度。

4.生产模式

公司主要采取“以销定产”模式，以销售订单为基础编制生产计划，根据客户需求适时扩产，同时公司也会对部分标准化产品保留适当安全库存。公司销售部门获得客户订单后，供应链中心运营部会根据销售订单制定生产计划，生产中心生产部依据生产计划、生产负荷和在制产品情况将生产计划分解为每日的生产工单，依据工单安排生产。公司充分利用 ERP 系统提高生产效率，将订单分解成 BOM（物料清单），由第三方物流公司根据需求计划配送物资上生产线。公司在整个生产过程中严格推行精益化生产理念，全过程严格有序，设备下线后通过 ERP 系统进行报工、经质量检验合格后入库，严格执行现场管理制度，确保高质量与高效率生产。

公司硬件生产环节主要包括 SMT 贴片焊接、DIP 插件封装、程序烧写、老化、整机组装、质量检验等工序。公司全面贯彻《6S 管理细则》，提高生产现场管理水平并持续改进，确保公司产品质量不断提升。

公司制订了《生产计划控制程序》、《试生产控制程序》、《生产过程控制程序》、《生产车间管理制度》等一系列流程制度，保证产品生产的质量与及时性。

公司浙江湖州安吉生产基地，总面积超过 2 万平方米，配备了多条自动化的生产线，现代化的生产基地能够满足各类前装整车厂的审厂要求，有利于公司前装业务的拓展。

5.销售模式

根据客户类型的不同，公司主要销售模式可分为前装业务和后装业务两类。

5.1 前装业务销售模式：前装业务是指将产品直接销售给整车厂，由整车厂装配完成后再将整车出售给其终端客户的模式。

前装业务中，公司会在了解客户需求后进行技术交流、定制研发、订单执行、货款回收等工作，并直接向客户提供售前、售中和售后服务。相比于后装业务而言，前装业务具备供货需求稳定、客户粘性强，业务可持续的优势，有利于客户资源管理，但同时也面临着较高的进入门槛：前装整车厂客户对供应商快速响应和配合各种定制化需求的能力有着更高的要求，且对产品的可靠性、稳定性也有着更为严格的标准。

整车厂客户会根据行业经济趋势、产品需求情况、生产能力等做出年度产量预测，与公司沟通当年的采购意向。重要客户采用先签订年度框架协议的方式，预先确定价格、付款条件、质量保证及交付方式等合约条款，再以订单形式向公司提出供货需求。

公司依托品牌、质量、服务、技术和价格等方面的综合优势，已与多家品牌商用车厂形成长期稳定的合作关系，为其提供全面的智能网联产品解决方案，并拥有较高的市场占有率，这是公司的核心竞争力之一。

5.2 后装业务销售模式：后装业务是指面向市场中现有的存量商用车销售相关产品，主要客户包括政府部门、运输公司、车队等，主要应用车型包括货运车辆、非道路移动机械、专项作业车辆（如渣土车、商砼车、环卫车）、塔吊等。

相对于前装客户，后装客户具有分布地域广、单客户采购金额小、市场开拓具有地区性等特点。公司作为渣土车管理行业最早的参与者之一，在后装领域有着丰富的市场开拓与产品定制化研发经验。

后装业务开拓初期，为快速提升公司后装市场份额，公司会在部分区域择优选取经销商采用经销模式，与经销商优势互补、渠道共生。后装客户会根据所在地市管控要求和安装进度，以订单形式向公司提出供货需求。

报告期内，公司以前装业务为主。

2.3 所处行业情况

(1). 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

2025年，中国智能网联汽车产业在经历了前期的试点探索后，全面迈向了规模化应用与规范化发展的关键时期。在技术加速迭代、产业深度融合的背景下，政策法规的着力点从前几年的“鼓励创新、试点先行”转向了“安全监管、标准落地与全生命周期管理”。政府通过完善产品准入、强化OTA升级监管、规范市场宣传、筑牢数据安全底线以及加快充电基础设施升级等多维度举措，构建起覆盖“车、路、云、网、图”的全链条治理体系。市场端，L3级自动驾驶准入破冰、“车路云一体化”应用试点深化、Robotaxi商业化加速，共同推动了产业从“能用”向“好用”与“商用”的实质性跨越。

2025年1月，金融监管总局、工业和信息化部、交通运输部、商务部联合发布《关于深化改革加强监管促进新能源车险高质量发展的指导意见》，提出主动顺应智能驾驶趋势，研究智能驾驶对车险经营的中长期影响，鼓励保险行业运用大数据、区块链等技术提升对新能源汽车的风险识别和精算定价能力，为高级别自动驾驶的商业化应用探索新型保险产品与风险管理模式。

2025年2月，工业和信息化部、市场监管总局联合发布《关于进一步加强智能网联汽车产品准入、召回及软件在线升级管理的通知》（工信部联通装〔2025〕45号）。该通知在征求意见稿基础上进一步完善，大幅增加了产品主要技术参数项目，强化企业OTA升级活动分类管理和备案要求，明确企业不得通过OTA方式隐瞒车辆缺陷或规避责任，并要求企业健全事件事故报告与研判机制，从源头到售后全链条加强智能网联汽车产品的安全监管。

2025年4月，工业和信息化部发布《2025年汽车标准化工作要点》，系统阐述了年度汽车标准化工作的重点方向。在智能网联领域，致力于加快制定组合驾驶辅助系统的强制性安全标准，推动车路实时交互标准落地，并筑牢网络与数据安全防线；同时，设定了高达85%的国际标准转化率目标，旨在将中国技术优势转化为国际规则，掌握全球竞争中的标准话语权。

2025年5月，国家市场监督管理总局发布《新能源汽车运行安全性能动态监测预警技术要求》（GB/T 45688—2025）。该标准确立了事故溯源的“30秒法则”，强制要求车辆在事故发生时自动上报事发前后各30秒的高精度运行数据，并构建覆盖车辆全生命周期的动态监测体系，对电池高温、绝缘故障等运行故障及潜在安全隐患进行实时监控与预警，推动新能源汽车安全管理向数字化、精准化转型。

2025年7月，科学技术部发布《驾驶自动化技术研发伦理指引》。该指引明确了“以人为本、安全优先”的研发伦理原则，沿用了L0-L5级驾驶自动化分级方式，并清晰界定了不同阶段的责任边界：L2级及以下责任主体为人类驾驶员，L3级及以上责任主体视具体运行场景而异。同时，要求相关主体清晰阐释产品功能分级与使用条件，避免公众认知偏差。

2025年8月，国家市场监督管理总局、工业和信息化部联合发布《关于加强智能网联新能源汽车产品召回、生产一致性监督管理与规范宣传的通知（征求意见稿）》。该文件精准聚焦夸大宣传、OTA升级失序、生产与准入不一致等行业痛点，明确要求企业不得将辅助驾驶暗示为自动驾驶，不得通过未经备案的OTA升级隐瞒缺陷，并将驾驶员监测功能不足等问题纳入缺陷调查范围，标志着监管视野从产品规格管理全面走向产品全生命周期监管。

2025年10月，工业和信息化部装备工业一司就《道路机动车辆生产企业准入审查要求（征求意见稿）》《道路机动车辆产品准入审查要求（征求意见稿）》公开征求意见。此次修订全面提高了企业智能化、网联化相关能力要求和生产准入门槛，明确网络安全、数据安全以及软件升级、组合驾驶辅助、自动驾驶等能力要求，首次将可靠性要求纳入产品审查体系，为新兴技术应用搭建制度通道的同时，强化企业产品安全质量和售后服务保障能力。

综上，我国发布汽车智能网联行业相关的政策众多，体现了国家对该行业的重视。汽车是我国的支柱性产业，产值大，出口额高，而当前智能网联汽车行业属于高研发投入的高竞争行业。

(2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

在公司成立之初，主要专注于车联网产品，公司是国内车联网领域的开拓者与先行者之一，公司于2010年即为苏州金龙开发“G-BOS智慧运营系统”，将智能增强驾驶系统应用于客车领域，这早于2011年底交通部对“两客一危”车辆安装卫星定位装置并接入全国重点营运车辆网联联控系统的强制性要求，成为行业的先行者；公司于2011年为陕汽开发的“天行健车联网服务系统”是全国规模最大的重卡企业级车联网平台之一，因此公司积累了丰富的整车厂前装合作经验和先发优势。同时，在后装领域，公司在长沙市的渣土车项目上应用了高级辅助驾驶系统，是最早开始渣土车网联化和智能化管理的服务企业之一，随后该模式扩展至全国范围多个城市，为城市精细化管理和交通安全做出了重要贡献。

在商用车智能网联领域，尤其在前装领域，公司处于行业领先地位：

在前装领域，根据“方得网”2025年度重卡销售数据统计，国内前五名重卡整车厂销量占比超过85%，行业集中度较高，而公司与前五大整车厂均有业务联系，其中部分客户的供货占比较高，市占率处于行业领先地位。其次，公司具有较强的综合开发和供应能力，且软硬件能力均衡，可向商用车、乘用车及两轮车等主机厂提供行驶记录仪、T-BOX、eCall等法规要求的网联产品，也可提供ADAS、中控屏、仪表、控制器等智能化产品，同时公司还为主机厂开发软件管理平台。多种产品融合有利于提高供货门槛，建立更高的壁垒。

在后装领域，由于公司最早在长沙市的渣土车项目上应用了高级辅助驾驶系统，并且实现了良好的环境改善和减少交通事故的效果，此后公司将高级辅助驾驶系统推广至多个城市，覆盖车

型增加了商砼车、环卫车、校车、塔吊等，在此过程中，公司始终占据较高的份额。由于公司参与制定了国内多个城市渣土车、重卡主动安全等智能化产品的技术标准，从而增强了公司产品的标准化和合规性，同时，公司还为多个城市开发了政务管理平台，进一步增强了客户粘性。因此公司在渣土车、商砼车等ADAS市场具有较大的份额，同时将渣土车管理模式推广到建筑工地等其他领域，亦取得一定的先发优势。

在两轮车智能网联领域，公司已成为行业的头部供应商：

公司凭借智能网联、智能座舱、控制器和软件平台开发的综合开发能力，能够为两轮车客户提供系统级的智能网络解决方案。公司在两轮车领域的研发能力、生产能力、工艺技术、产品质量等方面均具有较强的竞争优势，目前已获得包括春风、钱江、张雪、凯越、奔达、大冶、九号、追觅等客户的信赖，部分客户的项目已开始进入稳定量产阶段。

尽管公司已逐步建立了两轮车智能网联领域的领先优势，但当前两轮车的智能网联渗透率还较低，公司当前的两轮车业务收入占比较小，对整体业绩暂不构成重大影响。

综上，公司凭借技术和客户的优势，在商用车智能网联细分行业进一步巩固了竞争优势，同时公司正全力开拓乘用车和两轮车等其他车型的智能网联业务市场。公司的控制器、T-BOX、eCall、仪表等产品已经在多种应用车型中实现了批量安装，收入持续提升，未来将有望继续保持快速增长，扩大份额，公司也将成为多车型、多产品的智能网联综合供应商。

相信随着量产项目的增加和收入的增长，公司将逐步进入良性循环中，随着技术和开发能力的增强、人才的不断更迭、产品的不断丰富，公司将在乘用车、两轮车等市场取得更大的进展，并凭借低成本的工程化量产能力形成独特的优势。

(3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

公司主要从事汽车智能网联、辅助驾驶相关行业，近些年，行业处于快速发展时期。行业内的公司众多，包括传统主机厂、造车新势力、互联网巨头、科技型创业公司等，各类企业均有各自优势，共同推动了行业的快速发展和技术更迭。

当前，智能网联汽车行业正加速迈入规模化商业期，新技术、新产业、新业态、新模式深度融合重塑产业格局。在新技术方面，端到端AI大模型与中央计算架构成为核心引擎，高算力芯片、多模态感知与车路云协同技术快速迭代，推动自动驾驶从“规则驱动”迈向“数据与模型驱动”。在新产业方面，供应链向“软硬解耦、软件定义”加速重构，国产车规芯片、传感器及车载中间件强势崛起，云控平台、路侧智能基建催生独立产业链，数据要素正从“成本项”向“资产项”转化。在新业态方面，商业模式由“一次性硬件销售”转向“全生命周期服务”，Robotaxi在多城开启商业化运营，高阶智驾与智能座舱订阅付费成为新增长极，汽车逐步演变为集出行、办公、娱乐于一体的“移动智能空间”。在新模式方面，研发转向敏捷开发与OTA持续迭代，政产学研用协同共建示范区，沙盒监管与开放API生态加速跨界融合。

展望未来3-5年，行业将呈现技术收敛、价值链重构与治理成熟三大趋势：端到端AI与中央计算普及，L3迈入规模化量产，L4在特定场景实现商业闭环；软件服务与数据运营收入占比跃升，车企转型为“平台型生态服务商”；责任认定、数据安全与标准互通机制日益完善。面对长尾场景泛化、盈利验证与基建协同等挑战，行业需攻坚底层算力与可信AI，推动数据要素市场化，以“技术-产业-治理”闭环抢占全球智能出行制高点。

2025年，各个车企对于智能驾驶辅助的宣传正趋于理性，这也反映了监管部门和汽车行业对车辆安全越来越重视，尽管自动驾驶仍是未来的重要目标，但前进的过程需更加稳健。这一变化也与公司“降低交通运输代价”的创始使命不谋而合，因此公司作为汽车智能网联行业的重要参与者，作为一家以智能化手段提高汽车安全创业发展的企业，将时刻研判行业最新的发展趋势，在不断优化现有产品的基础上，加大研发和技术投入，为推动我国汽车行业发展作出更大的贡献。

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	1,193,512,508.44	1,065,561,195.71	12.01	1,024,707,332.43
归属于上市公司股东的净资产	756,486,814.37	726,211,389.14	4.17	746,375,369.61
营业收入	697,827,113.37	523,203,688.71	33.38	409,348,110.37
利润总额	30,783,695.78	-3,938,838.16	不适用	-55,282,660.13
归属于上市公司股东的净利润	30,228,188.55	-2,944,087.73	不适用	-71,600,213.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	45,913,908.71	-7,491,262.16	不适用	-77,009,906.90
经营活动产生的现金流量净额	-32,534,248.68	-19,154,921.66	不适用	-81,599,112.75
加权平均净资产收益率(%)	4.08	-0.40	不适用	-9.22
基本每股收益(元/股)	0.30	-0.03	不适用	-0.71
稀释每股收益(元/股)	0.30	-0.03	不适用	-0.71
研发投入占营业收入的比例(%)	19.13	24.43	减少5.30个百分点	36.48

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	166,119,018.80	168,032,612.31	160,784,908.30	202,890,573.96
归属于上市公司股东的净利润	20,204,554.87	13,235,584.04	7,618,078.98	-10,830,029.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	16,656,182.28	10,224,986.67	5,592,538.16	13,440,201.60

经营活动产生的现金流量净额	2,646,806.99	-2,335,287.72	27,743,245.10	-60,589,013.05
---------------	--------------	---------------	---------------	----------------

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 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)							6,364
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							8,827
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
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)							0
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)							0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)							0
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有 限售条 件股份 数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
何军强	0	35,429,100	35.50	0	无	0	境内自 然人
北京千方科技股份 有限公司	0	11,121,054	11.14	0	无	0	境内非 国有法 人
安吉鸿洱企业管理 咨询合伙企业(有 限合伙)	0	4,123,026	4.13	0	无	0	其他
赵胜贤	-776,365	2,300,000	2.30	0	无	0	境内自 然人
安吉鸿吉企业管理 咨询合伙企业(有 限合伙)	0	1,728,588	1.73	0	无	0	其他
前海人寿保险股份 有限公司一分红保 险产品	+1,360,000	1,360,000	1.36	0	无	0	其他

上海禹成森企业管理合伙企业（有限合伙）	-752,242	1,054,758	1.06	0	无	0	其他
安吉鸿显企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	0	957,099	0.96	0	无	0	其他
广发证券股份有限公司—博道成长智航股票型证券投资基金	+890,052	890,052	0.89	0	无	0	其他
王光坤	+712,799	712,799	0.71	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、何军强担任安吉鸿洱企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、安吉鸿吉企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、安吉鸿显企业管理咨询合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人。 2、除以上说明的关联关系之外，公司未知上述前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

存托凭证持有人情况

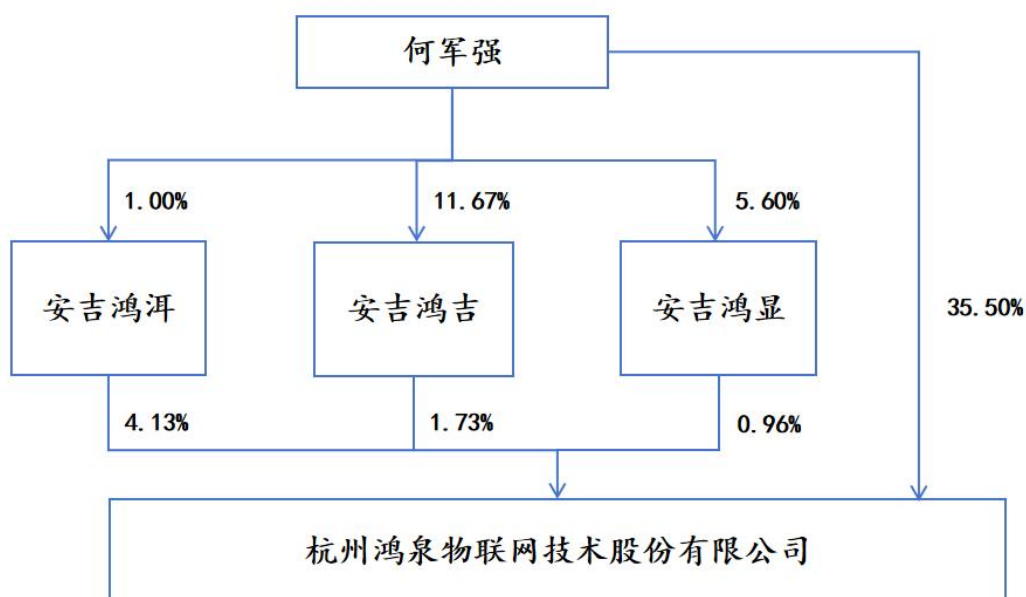
□适用 √不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

□适用 √不适用

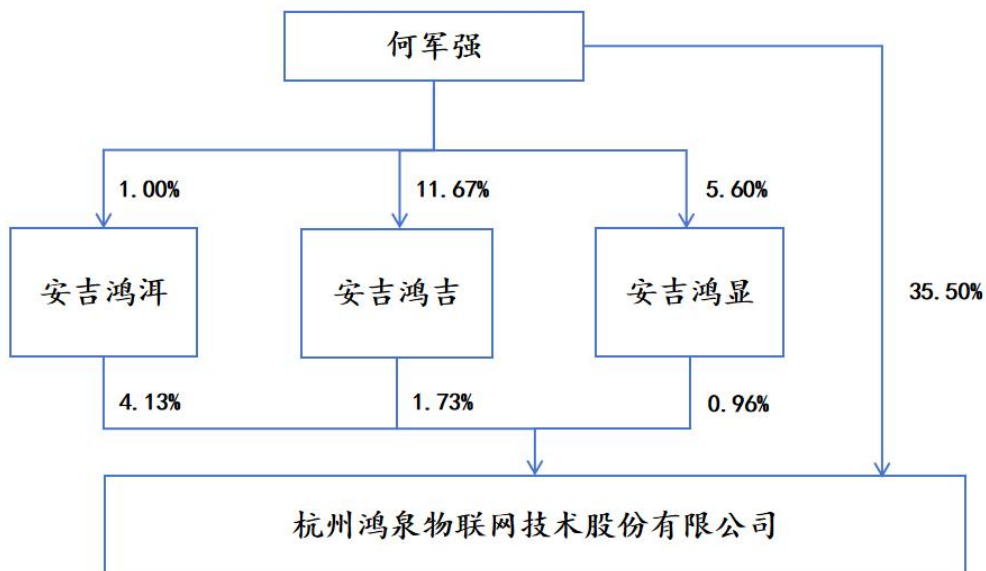
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

报告期内，公司实现营业收入 6.98 亿元，同比增长 33.38%；归属于上市公司股东的净利润 3,022.82 万元，同比扭亏为盈。

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