

公司代码：688022

公司简称：瀚川智能



**苏州瀚川智能科技股份有限公司**  
**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 <http://www.sse.com.cn> 网站仔细阅读年度报告全文。

### 2、 重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险，敬请查阅本报告“第三节管理层讨论与分析”的“四、风险因素”。

其中，公司存在被实施其他风险警示及可能被实施退市风险警示的风险：

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2025 年度内部控制出具了否定意见的内部控制审计报告，公司董事会、审计委员会对关于 2025 年度否定意见的内部控制审计报告涉及事项进行了专项说明，详见同日在上海证券交易所网站([www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn))披露的专项说明全文。基于上述情况，根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 12.9.1 条第三款有关规定，公司股票将被上交所实施其他风险警示。同时，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2025 年度出具的否定意见的内部控制审计报告，系公司首个会计年度财务报告内部控制被出具否定意见的审计报告。若公司 2026 年度财务报告内部控制再次被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告，根据《上海证券交易所科创板股票上市规则（2025 年 4 月修订）》第 12.5.1 条第（六）项的规定，公司股票交易将面临被实施退市风险警示的风险。敬请广大投资者注意投资风险。

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、 容诚会计师事务所（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

经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司2025年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润为3,231.29万元，截至2025年12月31日，母公司累计可供分配利润-47,669.05万元。

公司2025年度利润分配预案为：不派发现金红利，不送红股，不以资本公积金转增股本，所余未分配利润全部结转至下一期分配。

公司2025年年度利润分配预案已经公司第三届董事会第二十九次会议审议通过，审计委员会对利润分配预案进行了审核并提出审核意见，该利润分配预案尚需经公司2025年年度股东会审议通过。

### 母公司存在未弥补亏损

适用 不适用

经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2025年12月31日，母公司累计可供分配利润-47,669.05万元，存在未弥补亏损的情况，同时结合公司生产经营情况及未来资金投入的需求，拟不进行现金分红。敬请广大投资者注意相关投资风险。公司2025年年度利润分配预案充分考虑了公司现阶段的盈利水平、现金流状况、经营发展需要及资金需求等因素，不会影响公司正常经营和长期发展。

### 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	瀚川智能	688022	不适用

#### 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	鄢志成	
联系地址	苏州工业园区听涛路 32 号	
电话	0512-62819001-60163	
传真	0512-65951931	
电子信箱	IRM@htsm.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

#### 1.主要业务

公司聚焦连接和传感智能装备业务方向，集中优势资源打造核心竞争力；敏锐把握汽车装备和人工智能算力中心装备两大业务机会，精准捕捉市场动态，顺势而为推动业务增长。

连接和传感智能装备业务是公司的核心业务和压舱石业务，公司以“全球连接和传感智能装备领先者”为发展目标，坚持国际化战略，深耕国内和海外市场，持续专注于全球细分市场主流产品、主流客户及主流工艺。一方面通过非标定制自动化解决方案增加客户粘性并持续提升技术壁垒，另一方面通过标准化产品持续提升业务创收能力与盈利能力。

#### 2.主要产品及服务

公司致力于为客户提供连接和传感智能装备，敏锐把握汽车智能制造、人工智能算力中心两个重要机会，精准捕捉市场动态，顺势而为推动业务增长。2023 年，公司提出“产品线”管理逻辑；2024 年，公司继续围绕“产品线”深化市场、营销、供应链、质量、交付等全方位管理；2025 年，继续聚焦并深耕连接和传感智能装备的优势业务，聚焦核心产品线，聚焦海外市场与大客户，提升盈利质量。公司在汽车行业具有丰富的智能制造装备项目实施经验，为客户提供专业的解决方案，助力客户提升生产力。

公司聚焦“新四化”，赋能汽车“智”造与人工智能算力中心，一方面通过标准化转型提高复线能力，缩短客户产品交付周期，赋能客户提质增效，提高客户生产力；另一方面通过紧密结合客户新技术与新业务方向，与客户共同研制新型定制化产线，提升客户技术壁垒，赋能客户提升行业竞争能力。


公司智能装备主要由 5 大产品线组成，分别为：PCB 插针自动化解决方案，高速传输线束自动化解决方案，板端连接器自动化解决方案，线端连接器自动化解决方案，传感器自动化解决方案。

未来，公司会将更多资源集中于连接和传感智能装备业务，聚焦海外市场，聚焦大客户，聚焦高毛利率订单，深耕汽车装备领域，同时积极拓展人工智能算力中心的业务机会，提高核心竞争力。2026 年，公司以提升“质量”为关键目标，扎实落实“拓展及优化商业模式、客户开发与开拓、技术平台建设、运营优化、组织与人才发展、目标与绩效管理”六项关键战略任务，确保公司发展战略目标的顺利达成。

公司主要产品如下：

高速传输线束自动化解决方案		
HDC 平台-FAKRA 线束产品线		<ul style="list-style-type: none"> <li>·友好智能的人机交互界面</li> <li>·高兼容性的第三方数据(例如MES、SCADA)接口</li> <li>·柔性化平台设计</li> <li>·较短的换型时间</li> </ul>
HDC 平台-车载以太网线束产品线		<ul style="list-style-type: none"> <li>·实时设备性能和过程参数监测</li> <li>·易损件的寿命记录与更换提示</li> <li>·易于管理的料号清单</li> </ul>

PCB 插针自动化解决方案		
PA350		<ul style="list-style-type: none"> <li>·生产效率高，插针<math>\geq 6</math>次/秒</li> <li>·可兼容多种针型插针</li> <li>·PCB 板兼容尺寸：400mm<math>\times</math>350mm</li> <li>·最多兼容 4 个插针机头</li> <li>·实时压力位移监测</li> <li>·插针质量保证</li> </ul>
PA400		<ul style="list-style-type: none"> <li>·生产效率高，插针<math>\geq 3</math>次/秒</li> <li>·PCB 板兼容尺寸：400*350mm</li> <li>·最多兼容 3 个插针机头</li> <li>·PCB 板换型只需要切换程序</li> <li>·实时压力位移监测</li> <li>·插针质量保证</li> </ul>
板端连接器自动化解决方案		
非注塑成型自动化产线		<ul style="list-style-type: none"> <li>·高速插针，插针速度<math>\geq 8</math>次/秒</li> <li>·可靠设计，稳定生产，OEE &gt; 85%</li> <li>·模块化设计，标准插针、折弯、测试模块</li> <li>·可兼容多种料号，柔性换型时间 &lt; 30min</li> <li>·整线数字化控制，产品数据可追溯</li> </ul>
注塑成型自动化产线		<ul style="list-style-type: none"> <li>·高速插针，插针速度<math>\geq 8</math>次/秒</li> <li>·可靠设计，高稳定性，TA &gt; 90%</li> <li>·模块化设计，标准插针、折弯、测试模块</li> <li>·整线数字化控制，产品数据可追溯</li> </ul>
线端连接器自动化解决方案		
低压/高速线端连接器自动化产线		<ul style="list-style-type: none"> <li>·高速组装，采用高速 P&amp;P 抓取移栽模组、转盘式输送系统</li> <li>·标准化、模块化设计</li> <li>·可兼容多种料号，柔性换型时间 &lt; 30min</li> </ul>
高压线端连接器自动化产线		<ul style="list-style-type: none"> <li>·每一过程都采用 CCD 或高精度感应器监控，确保产品质量</li> <li>·可靠设计，稳定生产，OEE &gt; 85%</li> </ul>
传感器自动化解决方案		
速度传感器自动化解决方案		<ul style="list-style-type: none"> <li>·配备智能影像系统进行检测</li> <li>·IC 装配监控压入力</li> <li>·电阻焊监控焊接压力，位移，电流</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>·整线数字化通讯控制,产品数据可追溯</li> <li>·可靠设计,稳定生产,OEE &gt; 85%</li> </ul>
TPMS 自动化解决方案		<ul style="list-style-type: none"> <li>·柔性兼容三种物料</li> <li>·配备智能影像系统进行检测</li> <li>·焊接过程实时监控焊接压力,位移,电流</li> <li>·整线数字化通讯控制,产品数据可追溯</li> <li>·可靠设计,稳定生产,OEE &gt; 85%, CT&lt;6s/Pcs</li> </ul>
IBS 电池传感器自动化解决方案		<ul style="list-style-type: none"> <li>·AGV 小车自动 Tray 盘上下料,实现整线无人自动化</li> <li>·每个工站同时检测 4 个产品,生产效率</li> <li>·大电流测试 (400A),测试精度高达 0.01%</li> <li>·整线数字化通讯控制,产品数据可追溯</li> <li>·可靠设计,稳定生产,OEE &gt; 85%</li> </ul>
毫米波雷达自动化解决方案		<ul style="list-style-type: none"> <li>·先进的暗箱测试能力</li> <li>·整线数字化通讯控制,产品数据可追溯</li> <li>·可靠设计,稳定生产,OEE &gt; 85%</li> </ul>

## 2.2 主要经营模式

### 1. 盈利模式

公司盈利主要来源于向汽车等领域的客户提供智能制造整体解决方案。公司秉持“以销定产、以产定购”的定制化经营模式,各项生产经营活动均围绕客户订单展开。在签订销售合同后,按约定安排采购、生产、安装调试及验收交付,确保项目高效落实。

### 2. 采购模式

公司所提供的产品分为标准类产品及非标定制类产品。标准类产品会结合市场预测与实际订单情况,通过 S&OP 机制动态调节库存水平,采取“备货采购”和“以产定购”相结合的采购交付模式。定制类产品会与客户充分沟通并在确认解决方案的前提下,采用“边设计、边采购、边生产”的采购交付模式,来保证客户各项需求。所有物料采购均由采购部门按职责协同 SAP,通过 SRM 系统分别履行,包括采购计划下达、供应商认证、询比议价、采购、检验、出入库等工作。公司建立了完善的合格供应商管理制度及严格的质量管理体系,通过质量、交付、成本控制、服务响应等各项能力来认证合格供应商,定期对供应商物料的质量、价格、交付及服务情况等进行动

态绩效考评和帮扶，并根据供应商的绩效表现，优选并培养了一批稳定的战略供应商伙伴，保证了关键物料供应的质量稳定性和及时性。

### 3. 生产模式

公司持续优化公司生产体系，以客户需求为导向，灵活结合定制化与标准化生产，有效支撑了公司业务发展。

公司针对定制化产品主要采用“以销定产”的生产模式。公司针对定制化智能制造装备，始终坚持以订单驱动生产。在获取客户订单后，生产部依据客户具体技术要求与交付时间，快速响应，制定专项生产计划，并组织资源确保按期保质完成。该模式精准对接市场需求，避免了库存积压，是实现产品高度契合客户个性化场景的根本保障。

标准化、平台化产品体系建设。为提升定制化生产的效率与质量，公司持续推进产品单元、功能模块的标准化、平台化与系列化建设。通过构建和完善产品标准平台与技术标准平台，公司已经能够将成熟的工艺模块、系统单元进行快速调用与有机组合。这种“标准产品平台+定制化单元”的融合模式，显著缩短了定制解决方案的研发与生产周期，增强了应对多样化客户需求的敏捷性。

市场预测下的适度库存生产。对于技术成熟、需求稳定的部分标准类产品，为更快速响应市场紧急需求、提升客户满意度，公司会根据销售预测与分析，进行适度的前瞻性库存生产。此策略作为对“以销定产”模式的有效补充，平衡了交付速度与库存成本，增强了公司整体市场竞争力。

### 4. 销售模式

公司以直销为主要销售模式，项目订单主要通过以下途径获取：（1）由销售人员、方案专家及项目管理人员组成专业团队，深入对接客户需求，提供个性化解决方案，赢得客户认可；（2）凭借高质量的交付成果与持续服务，提升客户满意度和黏性，从而获取持续合作与增量订单；（3）积极参与公开招投标、行业展会及专业会议，并借助线上线下渠道强化品牌宣传，不断拓展海内外项目资源。

## 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

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属的行业为制造业门类中的专用设备制造业（行业代码为C35）。根据国家统计局《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017），公司所属行业为制造业门类里的专用设备制造业（行业代码为C35），根据《工业战略性新兴产业分类目录（2023）》，公司产品和服务属于我国当前重点发展的工业战略性新兴产业，属于高端装备制造产业。

#### 1) 行业发展阶段

近年来，全球高端装备制造行业市场规模持续扩大，增速稳健。随着各国政府对高端制造业的重视和支持，以及企业不断加大研发投入，高端装备制造行业的技术水平和产品性能不断提升，市场需求也日益旺盛。特别是在航空航天、新能源汽车、智能制造等领域，高端装备制造的应用范围不断拓展，市场规模快速增长。

为推动智能制造行业的发展，现阶段国家出台的诸多扶持政策和法规，为行业发展提供了强

有力的政策支持和良好的政策环境。2023 年 9 月习近平总书记首次提出了“新质生产力”这一重大概念；2025 年 10 月党的二十届四中全会审议通过“十五五”规划建议，明确将“加快高水平科技自立自强，引领发展新质生产力”作为战略任务进行专章部署。“十四五”规划中便已将高端装备制造业列为战略性新兴产业，“十五五”规划则进一步突出其在构建现代化产业体系中的核心地位，强调以科技创新推动产业创新，培育先进制造业集群。此外，2025 年 9 月，工业和信息化部等六部门印发关于《机械行业稳增长工作方案（2025-2026 年）》的通知，强调实施智能装备创新发展工程，着力发展智能装备和系统，提升优质装备供给能力。

当前，我国智能制造装备呈现快速增长的趋势，局部领域已有成熟案例落地，制造业数字化、智能化的进程持续加速。2025 年，规模以上装备制造业利润较上年增长 7.7%，拉动全部规模以上工业企业利润增长 2.8 个百分点，是对规模以上工业企业利润增长拉动作用最强的板块。智能制造装备供应商结合自身业务的特点，围绕企业智能制造需求，基于制造企业现有状况提供多样化的解决方案，比如实现过程监控、柔性化生产制造、精益化管理运营等。其中，实现车间生产数据实时采集、提升车间的操作自动化、生产管理精细化、装备应用智能化成为当前智能制造解决方案供应商的主要业务，也是市场接受度较高的领域。

## 2) 基本特点

智能制造应用市场巨大。智能制造装备行业具有以下特点：产业关联度高，与下游行业发展密切相关；产品成套性强，需要各环节之间紧密配合。因此产品研发周期较长，对企业的专业化研发技术能力要求高。目前我国工业经济规模已位居全球首位，随着产业结构的优化升级与信息技术的深度融合，智能制造需求旺盛，中国将会是最大的智能制造解决方案市场，智能制造解决方案市场呈现巨大潜力，智能制造装备供应商迎来了良好的发展机遇。

服务化成为新的增长点。企业通过提供全生命周期的服务解决方案，如设备维护、升级改造、技术培训等，增强客户粘性，拓展市场空间。服务化不仅提升了企业的盈利能力，也推动了行业向价值链高端延伸。

绿色化成为必然要求。各国政府纷纷出台环保法规，鼓励企业采用环保材料、节能技术和清洁能源，减少生产过程中的污染排放。同时，消费者对环保产品也越来越青睐，推动了高端装备制造行业的绿色化发展。

行业竞争者技术参差不齐，高端市场门槛较高。部分竞争者起步较晚、规模较小，存在研发能力薄弱、缺乏核心技术及自制装备、项目实施经验不足等问题，业务往往集中于搬运、码垛等中低端应用领域，侧重于外购机器人、机械臂等装备的简单集成与应用，仅能实现自动化，做不到真正的智能化。在全球知名厂商核心生产工艺等高端应用领域，由于工艺复杂，定制化及智能化要求较高，进入门槛较高。在该领域，欧美发达国家拥有较强的制造技术基础、较为完善的技术创新体系及强劲的创新能力，其智能制造技术水平也处于领先地位。而国内少数公司经过持续的研发技术投入及项目经验积累，已经开始涉入全球知名企业关键生产环节，实现进口替代，甚至抢占国际市场。目前我国智能制造装备行业的技术水平有了明显提升，在装备连续性、制造品质可靠性、信息化控制方面与国际先进水平差距缩小。

## 3) 主要技术门槛

智能制造行业技术壁垒较高，需要多年积累：智能制造装备及系统技术集高端机电一体化开发设计、大型工程设计、智能自动化控制、计算机信息化管理和 IT 网络技术、工业机器人应用技

术、高端设备加工、装配、调试、远程服务等一系列的技术于一身，而这些核心技术还需要不断地实践、积累、深化和传承，绝非一朝一夕就能够拥有，需要多年的技术、产品、项目集成等多方面的积累。

智能制造装备行业技术更新速度较快，物联网、边缘计算、云计算、大数据、人工智能等技术的升级换代等均有可能导致行业设备技术的更新。另外，与技术先进企业相竞争，尤其是与国际上长期占据技术与管理领先优势的企业直接竞争，还需要配合适宜的技术研发创新体制、先进的管理技术和理念。

核心零部件依赖进口：部分专用设备的核心零部件仍然依赖进口，如高端数控机床的数控系统、半导体制造设备的光刻机等。核心零部件的进口依赖不仅增加了企业的生产成本，还可能受到国际政治、经济等因素的影响，制约了行业的发展。

## (2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司是一家专业的连接和传感智能装备整体解决方案供应商。依靠深厚的研发实力、持续的技术创新、十余年的工艺技术知识的积累、强大的人才团队及丰富的项目实施经验等优势，相比国内可比公司，公司在连接和传感智能装备技术和工艺积淀、国际化程度、工业数据智能化以及智能制造标准化程度等方面具有一定的竞争优势。

连接和传感智能装备业务，作为公司的核心优势领域，以其卓越的技术实力和创新能力，在行业内具备领先优势。公司自主研发的高速传输线束全自动生产线凭借其独特的技术优势，成功攻克了信号衰减与干扰这一行业技术难题。通过精细的工艺设计和先进的材料应用，公司生产的高速传输线束设备在信号传输效率和可靠性方面达到了国际先进水平。这一成就得到了连接领域头部企业的高度认可，如泰科电子、安费诺、莫仕、矢崎集团等全球知名企业，均与公司建立了长期稳定的合作关系。

其次，公司采用了“8020”（80%标准化+20%定制化）的生产模式及技术标准化平台的建设，这一模式不仅提高了生产效率，还大幅降低了单位生产成本和生产周期。标准化生产确保了产品质量的稳定性和一致性，而定制化生产则满足了不同客户个性化的需求。这种灵活的生产模式，使得公司的盈利能力得到提升。

2025年12月，公司再次获得了江苏省认定的“高新技术企业”等荣誉资质，代表了社会及政府对公司产品和技术实力的肯定。

## (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

### 1) 智能制造升级

当前新一轮科技革命和产业变革在不断的深入，制造业呈现出数字化、网络化、智能化的发展趋势，智能制造作为重要的方向，正在不断的突破新技术，催生新业态，推动制造业高质量发展迈上新台阶。

智能制造融合了通信、大数据、云计算、人工智能等技术，实现制造过程中的分析、推理、判断、构思和决策等智能活动。通过人与AI的合作共事，去扩大、延伸和部分地取代人类专家在制造过程中的脑力劳动。数据、算力、算法和网络，是构成智能制造的四大核心技术基础。与传统制造相比，智能制造在产品的设计、加工、制造管理以及服务等方面均有较大革新。制造过程，

各个环节几乎都广泛应用人工智能技术，系统技术可以用于工程设计，工艺过程设计，改变传统的设计方式，使产品更能贴近客户的实际需求；加工过程，更加柔性化，智能化加工可实现在线实时监控和调整，跟踪生产过程，优化生产调度，提高制造效率，加强故障判断能力，降低制造风险；管理方面，实现智能化技术管理，扩大管理范围，优化管理方式，节省管理成本；服务方面，从仅仅服务产品本身扩展到服务整个产品生产周期过程中去，扩大管理范围，优化管理手段，增强管理效果。

## 2) 新能源汽车的发展为汽车智能装备行业带来发展机遇，机遇与压力并存

2020 年，各国对碳排放提出新的要求，习总书记提出中国要在 2060 年前努力实现碳中和，世界各国都在开展新能源汽车的研发，以减轻对大气的污染。在此背景下，国内外车企纷纷推出以混合动力、纯电动为主的新能源汽车，我国新能源汽车也迎来了新发展期，汽车电子在新能源汽车制造成本中占比可高达 65%。根据汽车工业协会数据，2014 年以来，我国新能源汽车销量整体呈上升趋势，2025 年我国新能源汽车产销分别完成 1,662.6 万辆和 1,649 万辆，同比分别增长 29%和 28.2%，连续 11 年位居全球第一。2025 年我国新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 47.9%，较 2024 年提高 7 个百分点，为其重要上游行业——汽车电子行业的发展提供了更为广阔的空间。

但另一方面，新能源汽车的增速在逐渐放缓，价格战已成常态。在此背景下，国内汽车行业内卷严重，国内汽车产业链中各环节供应商需要进一步压缩成本、降本增效，利润被进一步压缩；海外汽车市场也受到一定程度波及，各大海外主机厂商亦有主动降本诉求，原本较为封闭的海外主机厂供应链环境为同质价优的国内汽车产业链供应商打开大门，国内优质汽车产业链供应商迎来新发展机遇。

## 3) AI 行业的爆发式增长及算力中心的全球扩张带动连接行业的快速爆发

在人工智能技术的爆发式增长与全球算力基础设施快速扩张的驱动下，连接行业迎来了前所未有的发展机遇，其增长动力主要来自以下五个方面：

第一，AI 算力建设驱动高速连接需求激增。AI 服务器与数据中心规模的持续扩张，对高速、高密度、高可靠的连接解决方案提出了更严苛的要求，推动高速背板连接器等关键组件市场快速增长。预计未来该领域全球市场规模有望实现倍增，其中中国市场在自主化与性能升级双轮驱动下增长尤为显著。

第二，智能终端微型化推动精密连接技术持续迭代。AI 手机、AR/VR、智能穿戴设备等消费电子创新，不断向连接器的尺寸、集成度与性能发起挑战。超薄 FPC 连接器、高密度 SiP 封装互联方案等先进技术快速渗透，为微型化、精密化连接器开辟了持续增长的市场空间。

第三，新能源汽车的智能化趋势催生了连接行业的复合增长。车载高速连接器成为增长最快的领域之一，随着新能源车销量的攀升，电芯连接组件等新型产品的需求也随之增加。

第四，AIoT 与通信技术演进拓展新兴应用场景。Wi-Fi6/7 协议的普及和 5G 技术的发展，使得物联网连接器的需求激增。高速线束及射频连接器在 5G 基站和 AIoT 设备中的应用日益广泛，为行业带来了新的增长点。

第五，技术升级与国产替代为连接行业创造了结构性机遇。尽管高端市场仍由国际企业主导，国内厂商凭借持续研发投入、快速响应能力与系统解决方案优势，已在部分细分领域实现突破。在政策支持与市场需求的驱动下连接器行业的国产化进程逐步加快，国内企业将通过强化技

术研发，在部分高端领域加速渗透，逐步切入新能源汽车、数据中心等核心供应链。

#### 4) 机器人行业的快速发展为连接和传感行业带来了多维度的发展机遇

机器人产业的快速发展，为连接和传感行业带来了多维度的增长机遇，主要体现在市场需求的结构性升级与产业链的深度协同两个方面。一方面，市场需求激增与技术迭代同步推进。人形机器人对连接器的需求量与性能要求显著高于传统工业机器人，其逐步量产带动了高速、高密度、高可靠性连接器的需求增长。在此过程中，线端连接器作为关键连接桥梁，需持续提升精度与可靠性；板端连接器则朝着更高集成度、更优信号完整性的方向演进。此外，机器人智能化也推动了对高速线束的需求，以保障机内外数据的高效传输。

另一方面，应用场景拓展与产业链协同持续深化。从工业机器人到服务机器人、特种作业机器人，多样化场景推动连接器向专业化、定制化方向发展。与此同时，跨行业技术迁移趋势明显，新能源汽车等领域积累的高压、高速连接技术正逐步适配应用于机器人关节、传感等模块，进一步强化了产业链的协同创新与融合发展。

### 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	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	2,384,770,453.91	3,056,639,670.47	2,980,935,415.04	-21.98	4,081,339,547.97	4,075,688,982.34
归属于上市公司股东的净资产	659,927,375.63	639,827,223.36	650,848,643.58	3.14	1,713,995,220.58	1,763,717,522.34
营业收入	758,105,273.31	478,284,792.17	473,967,699.24	58.50	1,324,314,834.27	1,339,433,032.22
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	751,881,159.24	478,034,579.68	473,717,486.75	57.29	1,323,182,167.53	1,338,300,365.48
利润总额	47,400,834.33	-1,074,022,500.60	-1,111,736,750.46	不适用	133,975,299.94	131,579,019.60
归属于上市公司股东的净利润	32,312,853.33	-1,064,287,376.49	-1,102,988,258.03	不适用	89,686,694.63	84,536,018.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-52,109,632.31	-1,059,787,540.05	-1,098,488,421.59	不适用	130,556,834.4	125,406,158.16
经营活动产生的现金流量净额	-25,184,332.53	-226,673,509.31	-188,948,309.31	不适用	325,148,228.93	325,148,228.93
加权平均净资产收益率(%)	4.93	-90.10	-91.03	增加95.03个百分点	-5.47	-5.03

基本每股收益（元/股）	0.18	-6.05	-6.27	不适用	-0.51	-0.49
稀释每股收益（元/股）	0.18	-6.05	-6.27	不适用	-0.51	-0.49
研发投入占营业收入的比例（%）	2.58	10.49	10.59	减少7.92个百分点	8.05	7.96

### 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	191,093,286.46	187,487,096.89	178,452,169.37	201,072,720.59
归属于上市公司股东的净利润	10,799,282.01	12,135,732.07	20,529,521.16	-11,151,681.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	11,664,687.80	6,310,705.37	12,679,086.43	-82,764,111.91
经营活动产生的现金流量净额	38,703,765.04	-65,877,740.51	-21,913,809.72	23,903,452.66

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)	9,579
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	9,632
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	
苏州瀚川投资管理 有限公司	-13,134,329	35,989,649	20.46	0	冻结	5,560,039	境内非 国有法 人
苏州瀚川德和投资 管理合伙企业（有 限合伙）	0	9,354,013	5.32	0	无	0	境内非 国有法 人
浙江航民科尔纺织 有限公司	4,378,111	4,378,111	2.49	0	无	0	境内非 国有法 人
徐秀龙	4,378,109	4,378,109	2.49	0	无	0	境内自 然人
郭洋	4,378,109	4,378,109	2.49	0	无	0	境内自 然人
兴业银行股份有限 公司—华夏中证机 器人交易型开放式 指数证券投资基金	2,945,491	3,852,506	2.19	0	无	0	其他
胡文刚	3,495,203	3,495,203	1.99	0	无	0	境内自 然人
苏州瀚智远合投资 管理合伙企业（有 限合伙）	0	2,105,006	1.20	0	无	0	境内非 国有法 人
上海耕瑞资产管 理有限公司—耕瑞 安瑞一期私募证 券投资基金	1,916,657	1,916,657	1.09	0	无	0	其他
国泰海通证券股 份有限公司—天弘 中证机器人交易 型开放式指数证 券投资基金	1,301,472	1,612,740	0.92	0	无	0	其他

上述股东关联关系或一致行动的说明	1.苏州瀚川投资管理有限公司为本公司控股股东； 2.苏州瀚川投资管理有限公司、苏州瀚川德和投资管理合伙企业（有限合伙）、苏州瀚智远合投资管理合伙企业（有限合伙）为同一实际控制人蔡昌蔚控制的企业； 3.除上述关系外，公司未知上述其他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	不适用

存托凭证持有人情况

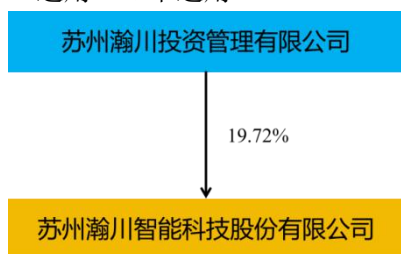
适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

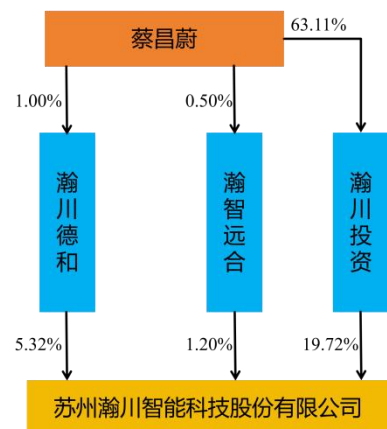
适用 不适用

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



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。

详见本报告“第三节管理层讨论与分析”之“二、经营情况讨论与分析”。

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