

导语：技术优势突出，客户矩阵持续扩容。

作者：市值风云 App：白猫

打破外资垄断！国产车身域控龙头埃泰克上市

长期以来，汽车五大功能域的核心技术与市场格局，主要由博世、电装、大陆等国际巨头主导。

随着国内汽车电子产业技术水平不断提升，部分本土优质企业已在细分领域实现自主配套，逐步打破外资厂商在核心零部件上的垄断。

埃泰克就是代表之一。根据高工智能汽车研究院的统计，2024年，公司在中国市场自主品牌乘用车前装标配车身（域）控制器领域份额为25.5%，连续三年排名第一。

2026年4月16日，埃泰克（603293.SH）在上交所主板上市。

一、二十年成长，兼具成长性、盈利性

埃泰克实控人陈泽坚，拥有多年跨国汽车电子企业的研发和管理经验。从澳大利亚回国创业，到如今登陆沪市主板，埃泰克董事长陈泽坚带领公司已经走过了23年。

CHEN ZEJIAN 先生：中文姓名为陈泽坚，澳大利亚国籍华人，1964 年 2 月出生，拥有中国永久居留权，护照号码：PA537****，毕业于澳大利亚维多利亚科技大学微电子应用专业，博士研究生，高级工程师，合肥工业大学、安徽师范大学兼职教授，曾获安徽省科学技术奖三等奖、芜湖市科学技术奖一等奖及二等奖，并参与汽车车身控制系统软件开发平台及总线式车身控制系统项目，获得教育部科技成果完成者证书，曾于 2005 年 5 月至 2005 年 12 月兼任奇瑞汽车工程研究院副院长。1994 年 7 月至 1997 年 9 月，任澳大利亚曼内斯曼威迪欧公司高级研发工程师；1997 年 10 月至 2000 年 12 月，任澳大利亚西门子威迪欧汽车技术有限公司研发主管；2001 年 1 月至 2002 年 11 月，任西门子威迪欧汽车技术（芜湖）有限公司技术总监；2012 年 6 月至今，历任伯泰克总经理、董事、董事长、执行董事；2002 年 12 月至今，历任埃泰克及其前身总经理、董事、董事长等职务。

(招股书)

随着研发团队突破千人规模，以及 IPO 带来的资本平台加持，埃泰克正布局构建贯穿硬件、底层软件等一体化自主研发体系。

那么，含着“金钥匙”出生的埃泰克，业绩表现如何？

2022-2025 年，随着产品销量提升，公司营收持续增长，期间 CAGR 为 18.5%，2025 年营收 36.1 亿。

埃泰克 – 营收及增速

● 营业收入（元） ● 营收YOY



规模扩大的同时，公司经营效率持续提升。

2022-2025 年，扣非净利润 CAGR 为 44%，增速显著快于营收，2025 年扣非净利润为 2.3 亿。

埃泰克 – 净利润



	2022	2023	2024	2025
● 归母净利润 (元)	9170.3万	1.9亿	2.1亿	2.5亿
● 扣非归母净利润 (元)	7744.2万	1.7亿	2.0亿	2.3亿
● 归母净利润YOY	0.0%	108.0%	11.2%	15.9%
● 扣非归母净利润YOY	0.0%	120.8%	18.1%	14.2%

二、技术领先，打入国内主流车企圈

汽车电子作为技术密集型行业，产品迭代速度快，企业竞争很大程度是技术实力的比拼。行业对产品有着高度集成化、软硬件深度融合、信息处理能力强、安全可靠、快速迭代以及网联化智能化等核心要求。

而公司作为国家级专精特新“小巨人”企业，核心技术均为自主研发，已构建覆盖车身域、智能座舱域、动力域及智能驾驶域的四大功能域产品矩阵。

单位：万元

产品类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
车身域电子产品	96,012.71	63.91%	191,274.96	55.51%	171,063.53	57.36%	119,198.14	56.71%
其中：智能控制电子产品	68,559.94	45.64%	130,062.03	37.74%	112,323.83	37.66%	74,542.84	35.46%
智能进入电子产品	27,452.77	18.27%	61,212.93	17.76%	58,739.69	19.69%	44,655.30	21.24%
智能座舱域电子产品	38,495.07	25.63%	124,440.03	36.11%	91,597.89	30.71%	49,005.64	23.31%
动力域电子产品	2,445.70	1.63%	6,551.09	1.90%	3,601.74	1.21%	9,584.88	4.56%
智能驾驶域电子产品	4,162.30	2.77%	6,818.12	1.98%	9,336.20	3.13%	5,667.25	2.70%
汽车电子 EMS	6,906.27	4.60%	10,950.69	3.18%	16,482.97	5.52%	17,823.28	8.48%
技术开发服务	1,607.88	1.07%	3,247.31	0.94%	4,741.24	1.59%	7,635.89	3.63%
其他	591.32	0.39%	1,317.97	0.38%	1,423.29	0.48%	1,289.60	0.61%
合计	150,221.25	100.00%	344,600.16	100.00%	298,246.84	100.00%	210,204.67	100.00%

公司产品在跨域融合、算力性能、自动化能力、响应速度、功能安全等维度均处于行业领先水平，这正是其增长的核心支撑。

以基于 SOA 架构的区域控制器系统开发技术为例，行业平均收编 6 个 ECU(电子控制单元)，公司能收编 7 个。

收编数越多，说明功能集成度、跨域的能力越强。

技术名称	对应产品领域	技术内容	对应关键指标参数	行业平均水平	发行人技术水平	发行人技术先进性体现
基于 SOA 架构的区域控制器系统开发技术	车身域电子产品	该技术基于面向服务架构 (SOA) 的设计理念，通过软硬件分层解耦，将智能车控相关功能封装为标准化、可复用的原子服务，并经由统一中间件接口为上层应用开发提供组合与调用。该技术为域控产品提供了标准化、可复用的开发架构，支持按需灵活构建各类车控应用功能组件，同时高度兼容软硬件升级	1、SOA 接口数量 2、收编 ECU 个数	1、约 3500 个 API 2、约 6 个	1、约 3500 个 API 2、约 7 个	该技术可在满足功能实现及功能安全的前提下，显著提高软件的开发效率和复用率。新功能开发只需更新或修改部分应用模组，进而实现整车生命周期内灵活、快速的功能更新迭代
车身域控制器系统开发技术	车身域电子产品	该技术涉及座椅、尾门、天窗、雨刮、胎压监测、门锁、灯光、电源管理、网关等在内的多个车身控制技术，通过平台化、模块化设计，能够实现车身控制功能的高度集成与部署	1、功能集成度 2、算力 3、存储	1、>25 个功能模块 2、32 位双核 200MHz 核 3、8M	1、>40 个功能模块 2、32 位 4 核 400MHz 核 3、16M	该技术可以结合客户需求实现车身控制功能的定制化搭配，满足相关法规、标准和要求的要求，有效降低开发时间和开发成本
车身座椅调节的控制技术	车身域电子产品	该技术能够实现整车座椅的多向调节或联动、滑轨移动、座椅按摩、座椅通风、座椅加热等功能，支持座椅调节时的防夹功能；产品设计支持 CAN、LIN 的通信方式，与中控屏、语音或远程 APP 实现智能化交互	1、防夹力 2、(-20 摄氏度下) 座椅加热效率	1、防夹力 <300N 2、15 分钟内到达指定的温度	1、水平轴，靠背都是 150N；腿托向上 200N，向下 80N 2、10 分钟内容到达指定的温度	该技术可以适配客户的整车设计需求，实现智能化多场景模式的座椅调节、加热、按摩等功能，满足相关法规、标准和要求的要求，提高舒适性、灵活性、安全性
全数字化仪表盘产品系统开发技术	智能座舱域电子产品	该技术基于主从式双芯片方案，实现了高算力、全数字化仪表盘平台的设计与开发，可实现行车信息显示、智能驾驶辅助信息显示、报警信息显示、娱乐信息显示、网络通讯、网络管理、诊断等功能	1、通讯接口支持 2、3D 渲染能力 3、显示屏支持数量	1、CAN、USB、LVDS 2、3D 表盘、3D 车模 3、1 块显示屏	1、CAN、USB、LVDS、以太网、BT、WIFI 2、3D 表盘、3D 车模、3D 场景重构 3、3 块显示屏	该技术通过应用 CAN、USB、以太网等多种高速网络，实现驾驶信息系统与多媒体信息系统在仪表端的 2D、3D 高清显示，具有安全、可靠、便捷的指示或警告功能。

(首轮审核问询函回复)

再以车身域控制器系统开发技术、智能座舱域控制器产品系统开发技术为例，公

司车身域做到了 32 位 4 核 400MHz（同行是双核 200MHz）；座舱域算力达到了 280K（同行是 100~230K），同时还具备“本地 AI 大模型”部署能力。

公司产品硬件配置更高，数据处理速度更快。算力提升不仅让车机系统多任务并行时更流畅，也为后续车载复杂的 AI 功能打下好的硬件底子。

技术名称	对应产品领域	技术内容	对应关键指标参数	行业平均水平	发行人技术水平	发行人技术先进性体现
智能座舱域控制器产品系统开发技术	智能座舱域电子产品	该技术依托高性能、大算力软硬件平台，通过适配实时操作系统和安卓操作系统，提供车载通讯、车辆控制、空调控制、远程升级等功能，同时集成了驾驶员监控、活物检测、360 环视、自动泊车等功能，实现了座舱功能的高度集成	1、算力水平 2、虚拟化技术 3、AI 部署能力	1、100~230K 2、双系统虚拟化 3、云端 AI 大模型	1、280K 2、三系统虚拟化 3、本地 AI 大模型	该技术开发的座舱域控制器产品具有操作平顺、交互体验好、集成度高、座舱生态丰富等优点，整体代表了国内座舱域控制器的先进水平
新能源整车控制器系统开发技术	动力域电子产品	该技术基于续航里程模型开发，采用多状态联合分析算法，可实现整车高压上下电管理、充电管理、能源最优管理、能量管理及能量回收管理等功能	电压平台	单电压平台	多电压平台（兼容 12V/24V 平台）	该技术应用于新能源乘用车和商用车，可实时分析驾乘人员的驾驶习惯，协调动力系统、能量管理以及车载设备通信等核心功能，达成整车动力系统动力性和经济性的最优平衡
车载毫米波雷达系统开发技术	智能驾驶域电子产品	该技术包括毫米波雷达系统设计技术、天线设计技术、信号处理技术、数据处理技术、雷达校准技术、仿真测试技术等，覆盖了从需求导入、设计开发到批量生产的全流程，构成车载毫米波雷达技术的核心	1、水平角分辨率 2、俯仰角分辨率 3、距离分辨率	1、水平角分辨率 4° 2、无俯仰角分辨率 3、距离分辨率 >0.2m	1、水平角分辨率 3° 2、俯仰角分辨率 7° 3、距离分辨率 0.18m	该技术聚焦行业技术演进，持续迭代升级，可以设计出性能优异、质量可靠、具有竞争力的车载毫米波雷达
数字钥匙系统开发技术	车身域电子产品	该技术利用无线通讯定位算法，通过车辆与钥匙或手机的双向通讯检测合法驾驶员位置，以实现无钥匙进入、无钥匙启动、离车开门、离车闭锁、后备箱自动开启等功能。其集成了蓝牙、UWB 和星闪多模通信，支持自由切换定位方法，并采用跳频机制和安全加密芯片提高安全性	1、定位精度 2、集成方式 3、连接距离、连接速度 4、适配设备数量、连接设备数量	1、1.5 米（BLE） 2、独立模块 3、30 米、1 秒 4、30 部、4 个	1、1 米（BLE） 2、独立模块/集成到域控 3、50 米、1 秒 4、60 部、4+1 个	该技术基于蓝牙、UWB、星闪等主流无线技术，通过协同定位精度可达亚米级，并支持手机、穿戴设备等多设备同时连接，实现手机与车辆之间的高安全性、高可靠性互联，显著提升用户体验

（首轮审核问询函回复）

凭借突出的技术优势，公司历经二十余年沉淀，基本打入了国内主流车企圈。

自主品牌厂商里，有奇瑞、长安、长城、上汽、吉利、北汽和东风。造车新势力中，也拿下了理想、小鹏和零跑。此外，公司通过向博世等提供汽车电子 EMS，产品最终配套于沃尔沃、奥迪等知名整车厂商。

这么多大厂愿意买单合作，直接带来的就是实打实的市场份额。

2024 年，公司在中国市场自主品牌乘用车前装标配车身（域）控制器（含区域控制器）份额为 25.5%，连续三年排名第一，打破了国际汽车电子厂商在该领域的长期垄断；在中国市场乘用车前装标配遥控实体钥匙份额为 13.8%，排名第一；在中国市场自主品牌乘用车前装标配座舱域及显示屏总成份额为 6.4%，排名第三。

在市场表现方面，公司目前拥有的产品种类比较丰富，部分产品的技术水平及市场地位在国内供应商中处于领先地位，作为国内车身控制领军企业，公司逐渐突破以大陆、联电等国际汽车电子厂商在该领域的长期垄断，成为国内少数具备车身控制全栈解决方案供给能力的汽车电子厂商之一。根据高工智能汽车研究院的统计，公司在 2024 年中国市场（不含进出口，下同）自主品牌乘用车前装标配车身（域）控制器（含区域控制器）份额为 25.50%，连续三年排名第一；在中国市场乘用车前装标配遥控实体钥匙份额为 13.83%，排名第一；在中国市场自主品牌乘用车前装标配座舱域及显示屏总成份额为 6.41%，排名第三。

(招股书)

对于这类身处汽车产业链中游且大客户占比高的公司，风云君认为还有两个决定其长远发展的核心变量值得重点关注：

一是搞定新客户的能力，能否持续性开拓，遍地开花？

二是利润率尤其是毛利率所代表的“防守能力”，能否稳定增长？

三、客户结构持续优化，对上游话语权强

在汽车供应链里，拿到车企的“定点”，就等于拿到了核心圈子的入场券。因为整车厂商对供应商的资质考核极为严苛，一旦认证通过并开始供货，为了控制重新开发的成本，车厂通常不会轻易换人。

根据公司已定点项目及销售预测，2025-2027 年公司已取得定点项目销售金额预计逐年上升。

其中，在向奇瑞汽车销售规模保持稳中有升的情况下，对奇瑞汽车的销售占比预期逐渐下降，2025-2027 年分别为 45%、43.4%及 40.8%。

与此同时，公司与长安汽车、吉利汽车等存量客户持续扩大合作领域与规模，相关客户前期取得的定点项目集中在 2025-2027 年进入成熟期，相关产品出货量及销售金额相应提升。

在开拓新客户方面，公司获得零跑汽车、蔚来汽车等造车新势力认证，取得多个定点新项目，将于 2025 年至 2026 年陆续量产。

同时，公司持续拓展海外市场，取得马来西亚 Perodua、越南 VINFAST 等东南亚头部车厂的定点项目。

这说明公司客户群越来越丰富，客户结构正在发生积极变化。这类变化若能在后续量产中兑现，未来抗风险的底盘也会稳当得多。

单位：万元

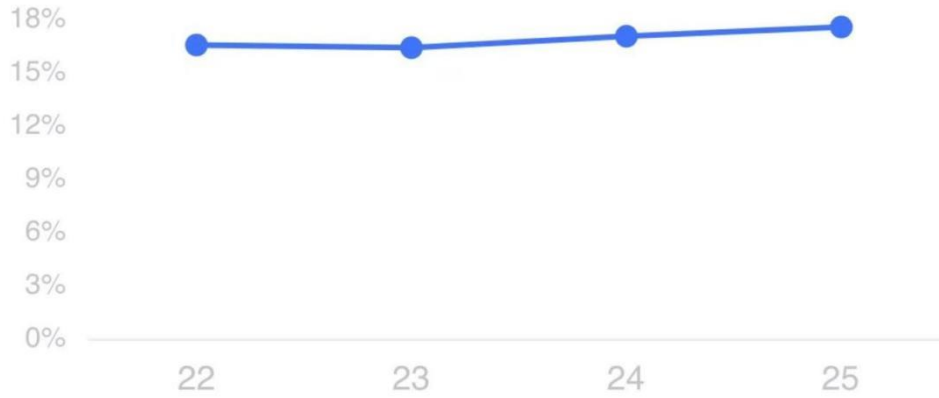
客户	2025 年 1-8 月		2025 年预测		2026 年预测		2027 年预测	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
奇瑞汽车	98,853.35	47.59%	166,434.03	44.95%	177,839.66	43.40%	179,470.37	40.80%
长安汽车	25,954.99	12.50%	52,413.37	14.15%	63,587.96	15.52%	66,516.28	15.12%
长城汽车	15,210.14	7.32%	34,089.00	9.21%	26,467.00	6.46%	25,025.00	5.69%
吉利汽车	10,426.78	5.02%	22,210.25	6.00%	24,250.00	5.92%	33,838.20	7.69%
理想汽车	8,230.47	3.96%	14,024.88	3.79%	2,685.83	0.66%	2,614.86	0.59%
博世	7,686.55	3.70%	11,560.36	3.12%	7,739.14	1.89%	3,248.81	0.74%
零跑汽车	2,184.29	1.05%	9,970.00	2.69%	28,274.10	6.90%	44,353.56	10.08%
上汽集团	7,215.16	3.47%	9,375.63	2.53%	3,715.80	0.91%	3,109.62	0.71%
镁佳科技	-	-	6,090.00	1.64%	25,500.00	6.22%	32,800.00	7.46%
其他	31,944.51	15.38%	44,129.56	11.92%	49,744.84	12.14%	48,938.28	11.12%
合计	207,706.24	100.00%	370,297.06	100.00%	409,804.33	100.00%	439,914.97	100.00%

(首轮审核问询函回复)

2022-2025 年，公司综合毛利率分别为 16.5%、16.4%、17.0%、17.5%，呈稳步上升趋势。

埃泰克 - 利润率

● 毛利率 ● 经调整营业利润率 ● 净利率



	2022	2023	2024	2025
● 毛利率	16.5%	16.4%	17.0%	17.5%
● 经调整营业利润率	6.2%	7.3%	8.1%	6.3%
● 净利率	4.2%	6.4%	6.1%	6.8%

这一点倒是颇有些意外。毕竟在汽车行业，下游年降是常态，上游毛利率普遍承压，而埃泰克究竟是如何实现毛利率不降反增的？

公司称主要是核心零部件价格回落、产品结构调整、供应链成本优化等因素导致。

简单来说，核心便是“持续的新产品迭代+老产品降本”。

报告期内，公司持续推进新产品开发与迭代，动态维持较高的产品溢价，受年降影响的产品销量占比逐年下降。

单位：万件

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
总年降产品销量	882.74	2,022.99	1,797.61
总产品销量	1,345.31	2,811.17	2,381.26
年降产品销量占比	65.62%	71.96%	75.49%

(第二轮审核问询函回复)

降本则主要通过两大路径：一是将年降压力向上游传导；二是通过优化技术方案、生产工艺等方式实现成本压降。

综上，报告期内发行人年降金额随业务规模扩大而增长，年降比例因下游市场竞争激烈而有所提升，发行人通过降低相应供应商采购价格，优化技术方案，持续获得新产品项目定点以及积极配合客户车型升级换代等措施降低产品年降政策对发行人毛利率及经营业绩的影响。

(第二轮审核问询函回复)

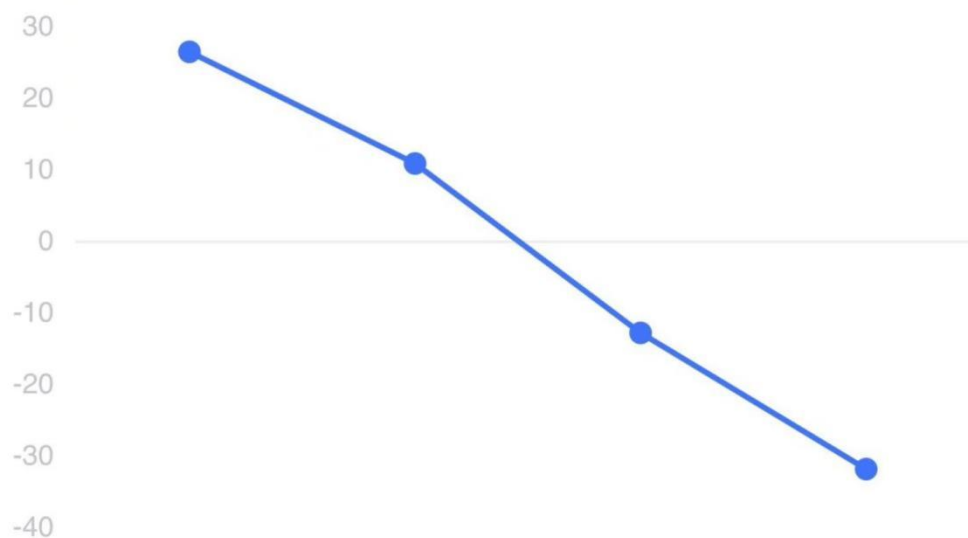
从产业链地位来看，汽车电子行业产业链上游总体属于充分竞争行业，具备规模化生产能力的头部企业拥有显著采购优势。

这一优势不仅体现在采购议价权，更反映在资金周转层面。

通常整车厂商信用周期较长，会较大挤压中游企业资金周转。但是埃泰克不仅现金循环天数持续优化，甚至可以实现用供应商的钱做生意，2025年现金循环天数降至-31.8天，资金使用效率持续提升。

可见公司对上游具备较强话语权。

埃泰克 – 现金循环天数



	2022	2023	2024	2025
●	26.5	10.9	-12.8	-31.8

数据显示,公司目前定点项目中 2024 年及之前已量产项目在未来预计收入占比逐年下滑, 2025 年及以后量产项目收入占比持续提升, 老产品年降对盈利的拖累将逐步减弱。

这有望为公司未来的毛利率中枢形成有利支撑。

截至本问询函回复出具日, 发行人不同阶段量产的定点项目在 2025 年至 2027 年预测收入及占比如下:

单位: 万元

量产时间	2025 年预测		2026 年预测		2027 年预测	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2024 年之前	174,621.47	47.16%	100,806.69	24.60%	83,413.26	18.96%
2024 年	103,468.22	27.94%	65,984.54	16.10%	56,015.83	12.73%
2025 年	92,207.37	24.90%	188,686.84	46.04%	214,500.51	48.76%
2026 年	-	-	54,326.25	13.26%	85,985.37	19.55%
合计	370,297.06	100.00%	409,804.33	100.00%	439,914.97	100.00%

(第二轮审核问询函回复)

四、募资扩产强研发，汽车电子前景广阔

根据前瞻产业研究院数据，2017 年我国汽车电子市场规模为 795 亿美元，2023 年已增至 1261 亿美元，年均复合增速 8%；预计 2026 年将达到 1486 亿美元，正式迈入万亿元人民币级别。

随着汽车市场平稳发展、汽车电子在整车成本中的占比不断提升，叠加国产替代提速、自主品牌车企崛起等因素驱动，国内汽车电子市场规模有望持续扩容。

与此同时，公司产能利用率长期维持在较高位，2025 年上半年受季节性波动与新增产能爬坡影响，出现阶段性回落。

单位：万个、万件、万台

产品类型	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
合计	产能	1,190.90	2,138.38	1,685.05	1,311.95
	产量	881.84	1,963.25	1,675.41	1,166.25
	销量	903.93	1,901.47	1,597.90	1,103.25
	产能利用率	74.05%	91.81%	99.43%	88.89%
	产销率	102.50%	96.85%	95.37%	94.60%

面对持续增长的市场需求，此次 IPO，埃泰克拟募资 15 亿元，并非单纯扩产能、完善配套，更是紧跟电动化、智能化、网联化趋势，强化研发与产品实力，巩固核心竞争力。

其中 2.75 亿元用于补充流动资金，其余资金将投向年产 500 万件汽车电子项目、伯泰克生产基地扩建，以及两大研发中心建设项目。

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金投入金额
1	埃泰克年产 500 万件汽车电子项目	28,714.95	28,700.00
2	伯泰克汽车电子生产基地扩建项目	46,413.76	45,000.00
3	埃泰克研发中心建设项目	30,289.83	30,200.00
4	伯泰克研发中心建设项目	18,734.06	18,600.00
5	补充流动资金	27,500.00	27,500.00
合计		151,652.61	150,000.00

而公司最核心的底气，从来都是对研发的重视。2025 年研发费用率进一步提升至 7.3%；截至 2025 年 6 月末，研发人员 874 人，占员工总数的 46.3%，近乎半壁江山。

埃泰克 - 研发VS销售

● 研发费用（元） ● 销售费用（元） ● 研发费用率 ● 销售费用率



总体而言，站在汽车电子行业持续扩容的风口上，埃泰克凭借已有的技术、客户与产业链优势，再通过募资扩产与加码研发，有望稳步夯实龙头地位，抓住新一

轮行业增长机遇。