

公司代码: 603409

公司简称: 汇通控股

合肥汇通控股股份有限公司
2024 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、本公司董事会、监事会及董事、监事、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、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。
- 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

公司2024年度利润分配预案为：以实施2024年度利润分配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5元（含税）。按公司目前总股本126,030,000股计算，合计拟派发现金红利63,015,000.00元（含税）。本预案尚需提交公司2024年年度股东大会审议。

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	汇通控股	603409	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周文竹	/
联系地址	安徽省合肥市经济技术开发区汤口路99号	/
电话	0551-63845636	/
传真	0551-63845666	/
电子信箱	hfht@conver.com.cn	/

2、报告期公司主要业务简介

汽车行业是工业经济的重要组成部分，具有工业经济稳增长“压舱石”作用，多年来持续获得积极政策支持。2024 年政府工作报告明确提出要“巩固扩大智能网联新能源汽车等产业领先优势”和“提振智能网联新能源汽车等大宗消费”，全年汽车政策围绕两大要求逐步出台，侧重于促进消费和技术创新，有助于促进汽车行业稳定向好发展，激发创新动力，推动产业高质量发展。

2024 年我国汽车行业产销持续稳步增长，主要经济指标持续向好，展现出较强的发展韧性，为稳定工业经济增长起到重要作用。2024 年，国内汽车产销均超 3,100 万辆，产销规模连续 16 年稳居全球首位。据中汽协数据，2024 年全国汽车产量为 3,128.2 万辆，销量为 3,143.6 万辆。其中，国内新能源汽车产量为 1,288.80 万辆，新能源汽车销量为 1,286.60 万辆，均呈快速增长趋势。新能源汽车销量占全国汽车销量的比重为 40.9%。

同时，随着国内汽车工业逐步走向成熟，国内汽车产业链技术水平与国际先进水平的差距不断缩小，自主品牌汽车的竞争力不断提升。近年来，自主品牌汽车在国内消费市场的占有率逐年上升，且出口量增长趋势明显。据中汽协数据，2024 年国内汽车消费市场的自主品牌乘用车销量为 1,797.0 万辆，占国内汽车消费比重为 65.2%。出口方面，据中汽协数据 2024 年国内汽车全年出口量为 585.9 万辆，同比增长 20.1%。

汽车市场在政策刺激与技术创新双重驱动下，呈现出“电动化加速渗透、自主品牌强势崛起”的鲜明特征。伴随着国家与地方政策的大力扶持、行业本身的巨大潜力、中国汽车消费市场的强劲动力，2025 年我国汽车行业有望继续实现稳健发展。

公司的主要产品和业务为汽车造型部件、汽车声学产品和车轮总成分装，包括了汽车格栅、保险杠、饰条、车标、字标、汽车隔音垫、减震垫、隔热垫、吸音垫、顶棚、地毯、行李箱等产品 and 车轮总成分装业务等。

1. 汽车造型类部件的行业情况

汽车造型部件属于装饰件，产品技术和工艺工程具有融合性强、跨度大、更新快的显著特点，尤其是随着主机厂对汽车外观、产品性能、产品质量、生产成本等方面的要求日益提高，汽车造型部件行业的技术水平和技术含量不断提升。

2. 汽车声学产品的行业情况

汽车声学产品属于功能件，应用领域涵盖了汽车发动机舱、驾乘舱和行李箱，是衡量整车性能的重要依据。汽车噪声源、传播途径和接受者是汽车声学产品设计和生产过程中需要考虑的三

个核心环节。公司通过声学包设计和材料选用优化整车声学性能，综合应用吸音、隔音、减震等声学技术实现汽车降噪减震的目标。

3. 车轮总成分装的行业情况

车轮总成属于安全件。由于车轮总成的气密性、平衡性对安全驾驶具有重要意义，为此，主机厂对车轮总成分装业务仅选定有长期经验积累的专业供应商。车轮总成是汽车重要的安全件，同时，由于车轮总成分装依托整车产线而建，车轮分装生产线前期规划及生产过程控制必须经过主机厂严格的审核确认。因此，车轮总成分装业务存在较高的进入门槛。

随着我国消费者收入水平日渐提高，消费需求逐步升级，汽车不再是单一的代步工具，消费者逐渐关注汽车的各种感官体验，包括外观时尚、驾乘舒适、功能完善等。在消费者年轻化趋势下，对汽车颜值的要求越来越高，汽车造型部件越来越受到主机厂的重视；同时，随着新能源汽车爆发式增长，智能化程度越来越高，汽车已经成为移动的终端，消费者对噪音振动的要求显著提高，汽车声学产品也越来越受到主机厂的重视。

（一）公司主营业务和产品介绍

公司从事汽车造型部件和汽车声学产品的研发、生产和销售，以及汽车车轮总成分装业务。经过多年的技术积累和市场开拓，已与比亚迪汽车、奇瑞汽车、东南汽车、长城汽车、江淮汽车、蔚来汽车、大众汽车（安徽）等整车生产企业建立了一级配套合作关系。报告期内，公司正积极拓展新客户，已通过岚图汽车和知名外资新能源汽车品牌主机厂准入审核，并获取东风日产等新客户新项目定点；同时，公司积极参与华为智界项目的开发并配套供货，公司子公司库尔特和海川部件参与华为尊界项目的开发。

公司重视技术人才和管理人才的培养、引进，具备与主机厂同步研发的能力，在造型部件的设计开发、声学包的设计开发、智能化车轮总成分装等方面具有长期的技术积累。公司是国家高新技术企业，组建了安徽省汽车通用饰件工程技术研究中心和安徽省认定企业技术中心。公司荣获安徽省质量奖，是国家级专精特新“小巨人”企业，安徽省“专精特新”冠军企业，安徽省创新型试点企业。公司是中国表面工程协会常务理事单位，与安徽工业大学合作制定表面处理专利技术和相关国际标准，与上海市科委、上海交通大学合作建设“上海市长三角科技创新项目示范工程——电镀重金属在线分离原位回用技术”项目。

1. 公司造型部件产品

汽车造型部件作为体现汽车颜值、时尚性的重要产品，一直以来受到主机厂的高度重视，也是消费者购买决策的重要参考。公司深度参与主机厂的造型部件前期开发，造型部件品类不断丰富。公司造型部件产品主要为格栅、饰条及字标车标、保险杠。

(1) 格栅

汽车格栅，俗称“车脸”。格栅是汽车品牌的视觉符号，体现汽车家族脸谱的形象。其质量要求高，不仅要求外形美观，而且要满足耐高低温、耐酸性盐雾、耐溶剂、耐冲击、耐光老化等多项性能要求。格栅尺寸大、产品结构和制造工艺复杂，涉及到注塑成型、烫印、电镀、喷涂、焊接、覆胶、装配等工艺；同时，还具有汽车造型部件迭代速度快的特征。

以公司配套的比亚迪宋 PLUS-Dmi 的龙脸造型格栅和奇瑞瑞虎 8PLUS 钻石造型格栅为例，其造型如下：



(2) 保险杠

公司的主要产品保险杠总成是整车车身的重要组成部分，其作用为当整车与其他车辆或障碍物发生碰撞时能保护车身，并具有装饰和美化车身的功能。随着汽车工业的发展，现代轿车的保险杠在造型方面，已成为整车造型的重要组成部分，与车身有机地融合成为一个整体。同时，公司在芜湖、安庆新建大型保险杠涂装生产线，并且已获取奇瑞汽车多个重要车型的保险杠总成项目定点，保险杠业务将会成为公司新的业务增长点。

以公司配套开发供货的两个车型项目为例，其保险杠造型如下：



报告期内，公司在芜湖和安庆建设的两个工厂陆续投产，芜湖工厂和安庆工厂的投产将进一步扩充公司产能，增强公司竞争力。随着公司在汽车造型部件行业中的地位提升，公司不断扩充汽车造型部件品类，公司的经营规模将会进一步增加。

芜湖和安庆两地的厂区图如下：



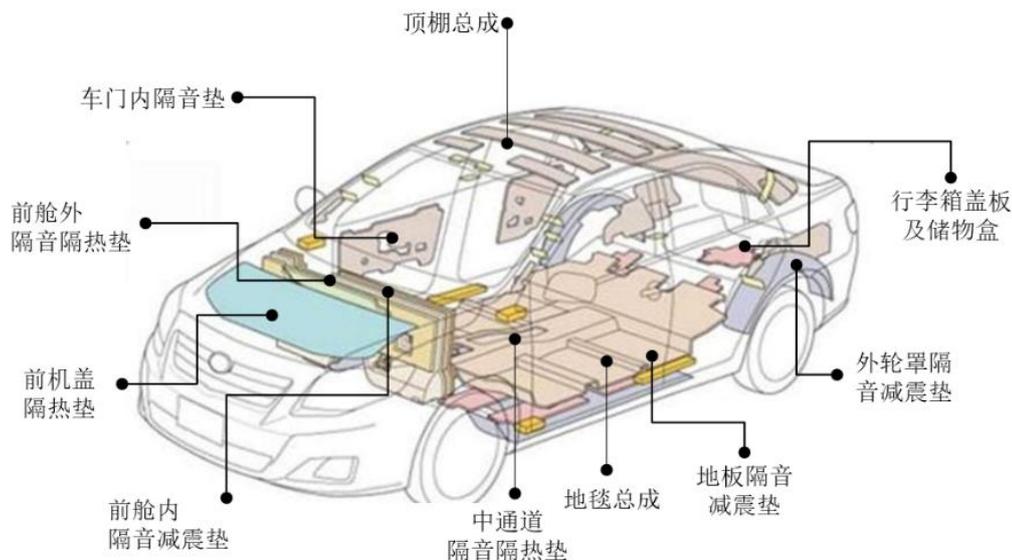
(3) 饰条及字标车标

饰条包括保险杠饰条、翼子板饰条、侧围饰条、尾门饰条等外部饰条，以及仪表板饰条、门板饰条、出风口饰条等内部饰条。

2. 汽车声学产品

汽车声学产品主要包括顶棚、地毯、隔音隔热垫、行李箱盖板及储物盒等。作为汽车功能性的软内饰产品，汽车声学产品要求具备优越的声学性能，通过隔音吸音材料的使用和产品结构的改良设计，有效减少汽车外部噪音和驾乘舱空间内因震动造成的高低频噪声，从而有效提升驾乘的舒适性。

公司汽车声学产品在汽车中的应用如下：



3. 车轮总成分装业务

车轮总成分装业务是按照主机厂的要求，将轮胎、轮毂、胎压传感器等进行组装，通过对轮胎平衡性、胎压等模块的检测和调试，提升车轮的静平衡、动平衡和偶力测量，从而有效控制整车噪音和颠簸，并提升车辆的稳定性和安全性。车轮总成分装业务属于制造服务业，与主机厂合作紧密，合同期限长，业务稳定性和客户黏性高。

(二) 公司主要经营模式

公司的经营模式主要由主机厂一级供应商的地位决定，以满足主机厂对产品质量、供货能力、技术研发、高效生产、实时响应等多方面的需求。我国汽车零部件行业的供应商体系经过多年发展已较为成熟，报告期内及可预见的未来，公司主要经营模式维持基本不变。

1. 采购模式

公司主要实行“以产定购”的采购模式，采购流程主要包括“制定采购计划”、“采购订单的执行”、“来料报验及入库”三个环节。

在制定采购计划阶段，针对公司已经实现量产的产品，由计划物流部门根据客户订单拟定月度生产计划，采购部根据计划物流部下发的月度生产计划编制采购计划；针对公司需要定制开发的新产品，技术中心根据开发阶段原材料及辅材的需求拟订采购申请报告，由公司分管负责人批准后，技术中心下发采购申请单给采购部执行，采购部跟踪供应商直至货物交付。

在采购计划执行及来料验收入库阶段，采购部负责供应商的遴选、询价、议价，根据汽车生产件与相关服务件的质量管理体系制定《供方控制程序》，并根据采购计划向选定的合格供应商下

达采购订单。供应商来料或外协产品交付后，仓库清点采购数量、质量管理部对原材料质检合格后方可入库，财务部审核付款申请并支付款项。

公司建立了完善的供应商评估和准入制度，并对进入名录的供应商实施定期审核。对于新供应商的开发核准，公司针对技术能力、质量保证及价格比较等综合考评。对于已进入《合格供方名录》的供应商，公司按月组织实施供应商绩效评价，对供应商的供货质量及价格、交付周期、快速反应和服务等进行打分。

2. 生产模式

公司主要实行“以销定产、合理备货”的生产模式，生产流程主要包括“生产前置程序”、“生产过程”和“产品交付”三个环节。公司产品具有非标准、定制化的特征，均对应了客户整车车型，因此公司根据客户的不同需求，区分定制化程度以及是否需要模具工装开发，制定具体的生产计划。

针对公司需要定制并开发模具的新产品，由相关部门成立项目小组，并制定生产控制计划及作业指导类文件，明确各工序的操作指导书等全套工艺文件、检验和试验要求等指导生产和检验的资料；产品开发及试制完成，通过 PPAP 认证并达到量产条件后，针对公司已经实现量产的产品，与客户签订框架性销售合同并确定总体生产计划，并在每月由计划物流部根据客户订单的实际要求形成具体生产计划。

在生产过程和产品交付阶段，计划物流部根据生产计划向各生产车间分配生产任务，各车间确保相关生产人员具备相关岗位的胜任能力、相关基础设施和设备、安全防护装备符合生产要求。质量管理部每月对生产现场的工艺执行情况进行工序检查，并加以记录。产品生产完成后由质量管理部检测合格，确认达到交付条件后包装入库。

3. 销售模式

公司采取直销的销售模式，主要客户包括主机厂及汽车零部件一级供应商。公司的销售流程包括“客户开发管理”、“销售定价及合同签订”、“产品销售及售后阶段”三个环节。

在客户开发管理阶段，公司通过招投标、商务谈判等方式获取订单，以营销中心为客户开发的核心部门。营销中心通过参与客户的招标会议等方式获取业务机会，通过与现有客户的业务交流和需求挖掘达成持续性合作意向。

在销售定价及合同签订阶段，公司按照行业惯例，采用“成本加成”的定价方式，并参考产品对应车型的市场定位、对应车型销售价格等综合因素确定产品价格。

在产品销售及售后阶段，公司营销中心持续与客户沟通，关注客户需求并及时反馈至公司技术中心，实现与各汽车主机厂同步进行产品设计开发。公司通过在各地设立办事处，形成覆盖客户的服务网络，根据客户订单下达情况，将产成品及时发运至客户指定的地点或中转库。营销中心与运营中心共同负责产品售后相关事宜，将客户反馈及时和公司相关部门进行沟通。

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

	2024年	2023年	本年比上年 增减(%)	2022年
总资产	1,533,634,001.12	1,034,887,192.17	48.19	822,687,103.18
归属于上市公司股东的净资产	758,855,726.61	594,538,837.43	27.64	440,970,926.69
营业收入	1,069,179,917.07	764,585,661.70	39.84	628,319,253.12
归属于上市公司股东的净利润	163,109,788.94	152,360,810.50	7.05	162,136,067.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	160,511,200.17	147,082,392.13	9.13	156,784,018.80
经营活动产生的现金流量净额	149,033,688.79	72,778,340.62	104.78	135,698,919.98
加权平均净资产收益率 (%)	24.10	29.43	减少5.33个百分点	45.16
基本每股收益 (元 / 股)	1.73	1.61	7.45	1.72
稀释每股收益 (元 / 股)	1.73	1.61	7.45	1.72

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	195,483,469.31	249,572,961.84	270,896,581.86	353,226,904.06
归属于上市公司股东的净利润	36,168,825.91	46,743,633.22	38,462,702.99	41,734,626.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	36,163,669.89	46,399,114.71	36,693,928.09	41,254,487.48
经营活动产生的现金流量净额	29,472,867.83	40,838,318.42	16,443,862.86	62,278,639.68

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：万股

截至报告期末普通股股东总数（户）					60		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					30,646		
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 （全称）	报告 期内 增减	期末持股数 量	比例(%)	持有有限售 条件的股份 数量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
安徽汇通控股集团 有限公司	/	5,460.0181	57.7643	5,460.0181	无	/	境内非国有 法人
陈王保	/	1,796.34	19.0044	1,796.34	无	/	境内自然人
合肥保泰利企业 管理有限公司	/	922.9932	9.7648	922.9932	无	/	境内非国有 法人
合肥持盈企业管 理合伙企业（有限 合伙）	/	550.5079	5.8241	550.5079	无	/	境内非国有 法人
合肥海恒产业发 展投资基金合伙 企业（有限合伙）	/	300	3.1739	300	无	/	境内非国有 法人
安徽联元创投有 限责任公司	/	150	1.5869	150	无	/	境内非国有 法人
陈方明	/	256.71	2.7158	256.71	无	/	境内自然人
李庆元	/	7.29	0.0771	7.29	无	/	境内自然人
王红侠	/	1.1321	0.0120	1.1321	无	/	境内自然人
翟德杏	/	0.6429	0.0068	0.6429	无	/	境内自然人
上述股东关联关系或一致 行动的说明	陈王保为公司实际控制人，陈王保和陈方明为一致行动人。陈王保通过安徽汇通控股集团有限公司、合肥保泰利企业管理有限公司、合肥持盈企业管理合伙企业（有限合伙）间接持有公司股份。陈方明通过合肥保泰利企业管理有限公司、合肥持盈企业管理合伙企业（有限合伙）间接持有公司股份。						
表决权恢复的优先股股东 及持股数量的说明	无						

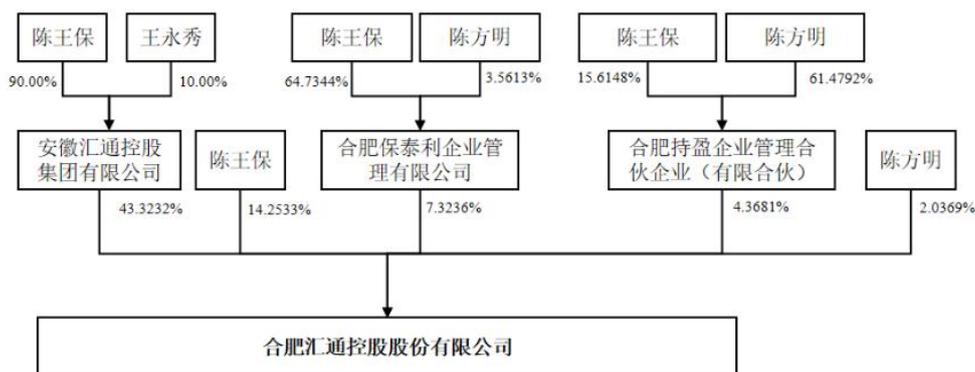
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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。

“报告期内主要经营情况”参见本报告“第三节管理层讨论与分析”。

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