

证券代码：300507

证券简称：苏奥传感

公告编号：2026-004

江苏奥力威传感高科股份有限公司 2025 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 800646907 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.6 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	苏奥传感	股票代码	300507
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	方太郎	凌俊	
办公地址	江苏省扬州高新技术产业开发区祥园路 158 号	江苏省扬州高新技术产业开发区祥园路 158 号	
传真	0514-82775137	0514-82775137	
电话	0514-82775359	0514-82775359	
电子信箱	olive@yos.net.cn	olive@yos.net.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

1、报告期内公司从事的主营业务及产品

公司作为国家高新技术企业，长期深耕汽车零部件行业，专注于提供高品质的汽车零部件产品与服务。报告期内，公司成功引入中创新航控股，实现资本与产业的双轮驱动，将推动双方在新能源领域开展深度协同合作。同时，安徽奥力威、奥力威新能源公司相继落地并顺利推进建设，进一步完善了公司区域布局，优化了产能分配，提升了供应链响应

速度与协同效率。此外，公司加强与英达森斯及芯华睿等战略参股科技创新企业的投资合作，进一步强化了在核心器件领域的技术储备与前沿布局。

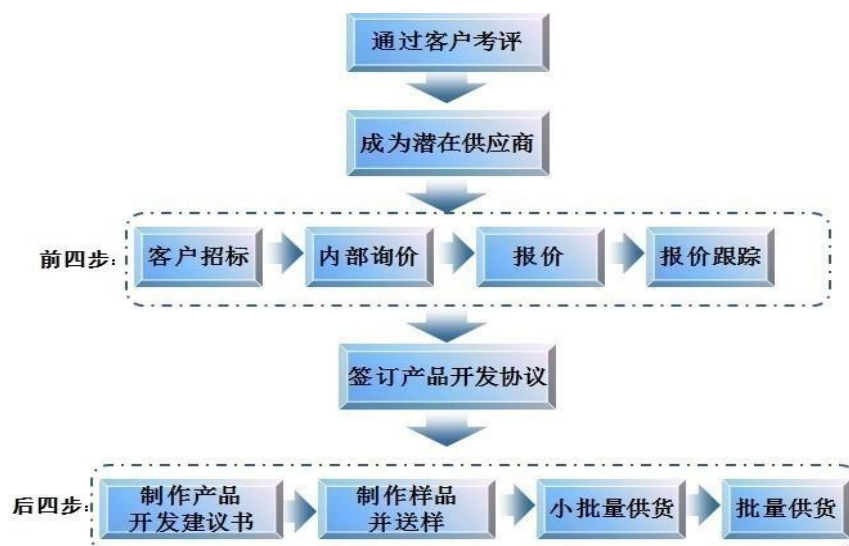
报告期内，公司已构建起涵盖传感器及配件、燃油系统附件、汽车内饰件、新能源部件板块的多元化产品矩阵。同时，控股子公司博耐尔专注于汽车热管理系统零部件的研发与生产，公司的业务布局进一步完善。其中，汽车内饰件及燃油系统附件作为公司传统优势业务，报告期内保持稳步发展。

2025 年，面对汽车零部件行业格局的持续变化，公司积极深化向新能源汽车零部件领域的转型，持续加大研发投入，确保产品线全面覆盖传统燃油汽车、增程式/混合动力汽车、纯电动车型以及新兴应用领域的需求。同时，公司不断优化供应链管理，通过深化垂直整合，有效降低采购成本，提升关键部件自制率，并实现采购、物流、生产、费用控制、开发、质量、组织等多环节的高效协同运作。

报告期内，在热管理领域，完成对博耐尔的收购后，双方在研发技术、销售体系及品牌资源等方面实现深度协同融合，提升了公司在汽车热管理系统领域的综合竞争力与市场响应速度。在半导体材料领域，AMB 覆铜陶瓷基板项目已与众多客户建立联系，并向多家行业知名企业提供样品，项目稳步推进中，部分已进入小批量阶段。在传感器领域，公司成功拓展并实现多款新产品线的商业化突破。电涡流位置传感器应用于新能源车驱动电机角度测量，实现高精度国产替代，2025 年规模化应用取得重要进展，同时拓展其他重点商业产品上的研发应用；电流传感器覆盖新能源汽车电池，eVTOL 以及储能等多领域，具备稳定和大量程特性；新型 EMB 力传感器已完成并获得项目定点，目标直指解决线控制动 EMB 系统夹紧力传感器长期存在的精度不足与成本高昂问题。此外，空悬温度传感器实现稳定供货，获得客户认可；压差传感器同样获得客户认可。上述举措推动了各业务模块之间的协同发展，进一步优化了公司在新能源及传感器领域的产业布局。

2、公司主要经营模式

(1) 销售模式



公司必须在通过下游客户关于生产条件、质量控制、企业管理等方面的考评后，才能成为客户的潜在供应商。成为潜在供应商之后，具体产品的销售流程可大致概括为“前四步，后四步”，以签订产品开发协议为分界线。

签订产品开发协议之前的四步为：

第一步：客户提出产品需求，进行招标；

第二步：由公司销售部组织采购部、生产部、财务部等部门进行集体内部询价；

第三步：经集体询价后，向客户提出公司的产品报价，参与竞标；

第四步：在报价后与客户保持沟通，进行报价跟踪。

前四步完成后，如获得中标，公司则与客户签订产品开发协议。

签订产品开发协议之后的四步为：

第一步：在获得客户提供的零部件技术图纸或样件后，公司生产技术部门制作新产品开发建议书并制作模具；

第二步：公司生产技术部门制作样品并向客户送样；

第三步：样品获客户检测认可后，进入小批量供货阶段；

第四步：小批量供货获客户试用认可后，公司可获得客户的量产订单，开始批量供货。

进入批量供货阶段后，公司与客户一般每年签订一份框架性供货合同，内容包括全年供货种类、数量、价格、付款安排、质量控制、索赔等条款。在这份框架性合同下，客户会定期向公司下达具体产品订单，公司按照产品订单安排生产、组织供货。如一方提出供货数量或价格变更的要求，双方另行协商，并签订补充协议。

公司在确定招标价格时，首先由财务部联合研发部，质量部和生产部测算产品设计、模具工装开发、产品试制、检测验收及批量生产等各个环节产生的成本，采购部负责测算产品所需原材料的采购成本，财务部予以协助；然后综合考虑产品技术含量和生产难度等因素，在成本基础上加以适当利润确定投标价格或者价格区间。

(2) 生产模式



公司采用“以销定产”的生产模式。根据公司与客户签订的年度框架性供货合同，公司生产部门制定年度生产计划。客户向公司下达的批量产品订单在公司计划物流部汇总。收到客户订单后，计划物流部组织采购部、质量部、生产部门就原材料供应情况、质量保证情况、设备、模具配合情况进行订单评审。经评审后，如不能完全满足客户订货需求，计划物流部负责与客户进行沟通，进行订单修订，然后根据双方商议后的订单安排生产。评审后如能满足订货需求，则生产部门根据产品订单制定生产月计划或周计划，并组织生产。

对于公司产能投入的回报经济性角度考虑，公司将技术含量较高、生产工艺复杂、性能要求严格和经济附加值高的传感器产品由公司自行生产，而将一部分技术含量相对较低的燃油系统附件和汽车内饰件等产品委托外协厂商加工生产。

1) 外协生产方式产生的原因

公司委托外协厂商加工的产品主要为燃油系统附件及汽车内饰件，燃油系统附件与汽车内饰件生产所用设备、生产工艺及原材料基本相似。近年来，随着汽车产业的不断发展，公司销售订单的稳步增长，基于产能投入的回报经济性角度考虑，公司将技术含量较高、生产工艺复杂、性能要求严格和经济附加值高的传感器等产品由公司自行生产，而将一部分技术含量相对较低、生产工艺较为简单的燃油系统附件（其中包含支架、偏转套、防浪板、膨胀腔、管卡、壳体组件等）和汽车内饰件等产品委托外协厂商加工生产；另外由于环保、排污等特殊行业的许可要求，公司一般不具备电镀条件，基于经济及环保角度考虑，公司将燃油系统附件中卡盘的电镀工艺委托给符合条件的外协厂商实施。这两类产品生产所用的主要原材料采购及产品销售均由公司负责，在加工生产环节，上述产品所必须的技术标准制订、产品试制、模具设计开制以及产品检验亦由公司完成，公司仅将生产工序交由外协厂商实施，且安排生产技术人员现场指导外协厂

商的生产，对产品质量进行全过程的控制。

2) 外协生产模式介绍

公司采取的外协生产为委托加工方式。

①卡盘：具体流程为公司接受客户委托依据客户要求对过程和产品进行设计开发并获得认可→客户下发订单→公司采购原材料和辅材→冲压生产→冲压检验合格入库→交付外协供应商电镀→外协电镀供应商电镀加工→外协电镀供应商将检验合格的产品交付给公司→入库检验→合格品入库储存→按客户订单要求准时交付。

②塑料件：具体流程为公司接受客户委托设计、开发产品并获得认可→客户下达采购订单→公司选择合格外协厂商→公司采购原材料及配件→交付外协厂商委托加工→公司提供外协产品生产模具、技术标准，指导、监督外协厂商依照生产纲领开展生产→外协厂商加工产品后，交付公司→检测合格的外协产品，交付客户→公司支付加工费给外协厂商。

尽管部分燃油系统附件和汽车内饰件主要委托外协厂商加工生产，但生产上述产品所必须的技术标准制订、技术图纸设计、模具设计以及产品检验均由公司完成，而仅将技术和工艺流程相对简单的生产工序交由外协厂商实施。

3) 外协厂商的选择

公司制定完善的外协厂商管理制度，主要从外协厂商的设备状况、交货周期、报价水平、管理能力、产品质量等因素设定若干标准综合确定供应商。

①公司根据与一级配套商或整车企业签署的新产品开发协议，小批量供货获得认可后，产品即将进入量产阶段。对于计划采取外协方式生产的新产品，采购部将新产品图纸、标准、样件、工艺路线等技术文件分送财务部、意向外协供应商。其中，意向性外协供应商不低于 3 家。

②意向性外协供应商根据自身的生产条件测算生产新产品所耗用的原材料、人工工资、动力费用、折旧等制造费用、管理费用以及合理利润等并向公司提交报价表。

③核价期间，采购部、财务部确保信息互通，财务部、采购部根据各家意向供应商的报价结合公司小批量生产获得的基础数据进行核价，并将核价结果反馈给意向外协供应商，在多家意向外协供应商接受核价结果时，优先初选有相似产品生产经验、信用程度较高、设备状况良好的意向外协供应商。

④采购部正式提交书面核价结果报总经理审批。总经理审批后即确定外协厂商，并签署外协生产合同、质量协议等对新产品外协生产进行约定。

4) 外协产品的质量控制情况

公司对委外加工产品的质量控制措施包括事前控制及事后控制两方面：

①事前控制：生产企业在经过公司对其生产条件、质量控制、物流等方面的全面考评后才能成为公司的合格外协厂商；生产前的产品开发及样品制作工作由公司完成，外协厂商仅根据公司提供的样品组织生产；为保证生产质量，公司会根据客户需求及自己的生产经验编写质量控制文件，提供给外协厂商，作为质量控制的依据；对新加入的外协厂商，公司为保险起见，会安排技术人员现场指导企业的生产。

②事后控制：公司质检人员对委外加工产品进行严格检验；销售给客户后，如外协产品出现质量问题，将追究相关外协厂商的责任。从质量控制效果看，公司外协产品的质量较好，客户满意度较高。公司自采用外协生产方式以来从未出现重大质量事故。

(3) 采购模式



公司结合多年的采购经验，建立了严格的供应商管理制度。公司在需开发新供应商时，由采购部会同生产部门、财务部、质量部对意向供应商进行综合考评，只有符合公司制定的标准，通过了公司的考评，才能成为公司的潜在供应商。生产部门按照公司客户提供的订单制定好生产计划后，采购部根据生产计划，结合原材料库存情况制定采购计划。对于每种具体的原辅材料，除客户指定供应商外，公司采购部一般通过招标在潜在供应商中确定两家或两家以上给公司供货。公司采购部每年与确定好的原辅材料供应商签订框架性采购协议，内容包括采购产品名称、种类、数量、价格、付款安排、质量控制、索赔等条款。在这份框架性合同下，公司按照生产计划采用持续分批量的形式不定期向供应商提供具体材料采购订单，供应商按照订单组织供货。如一方提出供货数量或价格变更的要求，双方另行协商，并签订补充协议。

3、报告期内的主要业绩情况

2025 年，全球经济复苏进程放缓，中国汽车产业步入深度洗牌期，原材料价格波动频繁，人力成本稳步攀升，产业链与供应链格局迎来全方位重塑，市场竞争日趋白热化。

报告期内，公司实现营业收入 229,448.36 万元，较上年同期增长 37.43%；实现归属于上市公司股东的净利润 11,956.63 万元，较上年同期下降 13.28%。营业收入与净利润的变动，主要系 2024 年第四季度实现对子公司博耐尔的控股，2025 年全年其营业收入并入公司合并报表范围，同时博耐尔由于大客户年降因素导致毛利率下降，且其总体毛利率低于母公司主要产品毛利率所致，同时汽车行业整体存在年降问题，导致集团毛利率下降。未来公司将加强子公司的整合管理，优化客户结构和信用政策，提升运营效率，改善毛利率水平。截至报告期末，公司总资产为 400,761.85 万元，同比下降 2.34%，归属于上市公司股东的所有者权益为 215,273.15 万元，同比增长 4.51%。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	4,007,618,452.90	4,103,525,600.48	-2.34%	2,872,091,643.45
归属于上市公司股东	2,152,731,457.55	2,059,803,311.95	4.51%	1,945,474,712.14

的净资产	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	2,294,483,645.28	1,669,566,369.68	37.43%	1,121,467,411.07
归属于上市公司股东的净利润	119,566,278.01	137,881,869.46	-13.28%	123,870,454.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	89,539,255.12	92,993,648.97	-3.71%	76,399,970.08
经营活动产生的现金流量净额	308,857,708.85	187,935,139.37	64.34%	36,270,472.73
基本每股收益（元/股）	0.15	0.18	-16.67%	0.16
稀释每股收益（元/股）	0.15	0.17	-11.76%	0.16
加权平均净资产收益率	5.67%	6.90%	-1.23%	6.49%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	563,543,493.82	540,166,937.33	578,409,508.41	612,363,705.72
归属于上市公司股东的净利润	28,299,995.08	28,944,555.48	28,554,815.43	33,766,912.02
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,524,805.68	17,219,007.68	16,434,127.29	32,361,314.47
经营活动产生的现金流量净额	22,815,344.45	134,301,674.34	-65,762,889.83	217,503,579.89

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	40,997	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	34,622	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
李宏庆	境内自	23.42%	187,500,324.00	0.00	不适用				0.00

	然人					
中创新航科技股份有限公司	境内非国有法人	10.94%	87,620,380.00	0.00	不适用	0.00
滕飞	境内自然人	3.55%	28,435,045.00	21,326,284.00	不适用	0.00
郑晓青	境内自然人	2.05%	16,390,000.00	0.00	不适用	0.00
汪文巧	境内自然人	1.12%	9,006,706.00	0.00	不适用	0.00
张旻	境内自然人	0.89%	7,147,752.00	0.00	不适用	0.00
孔有田	境内自然人	0.54%	4,362,450.00	3,271,837.00	不适用	0.00
钱进	境内自然人	0.51%	4,091,500.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	0.50%	4,025,821.00	0.00	不适用	0.00
陈建新	境内自然人	0.49%	3,900,000.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系，未知是否属于一致行动人。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

公司无实际控制人。

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

2025 年 5 月 6 日，公司原控股股东、实际控制人李宏庆与中创新航签署了《股份转让协议》及《表决权放弃协议》，拟通过股份转让及表决权放弃的方式转让公司控制权。2025 年 10 月 13 日，公司收到中国证券登记结算有限责任公司出

具的《证券过户登记确认书》，本次权益变动事宜已完成股份过户登记手续，过户日期为 2025 年 10 月 10 日。2025 年 11 月 21 日，公司召开 2025 年第一次临时股东会选举产生了公司第六届董事会非独立董事和独立董事，同日，公司召开职工代表大会选举产生了 1 名职工代表董事，与股东会选举产生的非职工代表董事共同组成了公司第六届董事会，本次董事会的换届选举已经完成。公司控股股东于 2025 年 11 月 21 日由李宏庆变更为中创新航，公司无实际控制人。