

证券代码：300585

证券简称：奥联电子

南京奥联汽车电子电器股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年05月09日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理薛娟华女士 2、财务负责人尹孝东先生 3、董事会秘书王均恒先生 4、独立董事吴海鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司与投资者进行了互动交流和沟通，主要内容如下： 1、管理层对公司未来发展有没有信心？ 【回复】尊敬的投资者，您好！管理层对公司未来充满信心，源于当下清晰的战略布局、扎实的产业基础和全体员工的共同努力。面对外部环境挑战，公司将以“破局思维”推动升级，通过“降本增效”夯实核心竞争力。集中精力聚焦汽车电子主业，加快推进新能源业务发展，以市场、客户需求为导向，制定更加精准的市场策略，持续推进新产品研发及现有产品迭代升级，为客户提供更具价值的产品解决方案和服务，同时深入优化内部流程和管理机制，实施集团化管控，杜绝冗余开支，建立跨部门协作机制，拉通生产经营各个环节，提升组织整体效能，并深化降本增效措施，不断提升公司精细化运营管理水平及盈利能力，推动公司可持续发展，更好地回报全体股东和履行社会责任。感谢您

对公司的关注！

2、公司的主营业务都有哪些，都有什么产品？

【回复】尊敬的投资者，您好！公司是一家专业研发、生产、销售汽车动力总成核心零部件相关产品的高新技术企业，产品涉及动力电子控制、车身电子控制及新能源系统控制等领域，主要产品包括电子油门踏板总成、换挡控制器、低温启动装置、电子节气门、电磁螺线管和尿素加热管、车用空调控制器、汽车内后视镜、整车控制器、多合一控制器、电池管理系统和专用车辆电源系统等。感谢您对公司的关注！

3、2025 年公司在市场开拓方面有哪些具体的目标和计划？

【回复】尊敬的投资者，您好！2025年，公司将紧跟汽车行业技术发展趋势，围绕电动化、智能化、轻量化相关领域，加大研发力度，开发更符合市场需求的产品，为客户提供更具价值的产品解决方案。通过精益生产和工艺优化改造，对传统产品业务进行提效；关注新能源汽车轻量化部件，了解市场需求，持续关注新客户、新产品动态，争取更多的项目机会并取得新业务突破。在销售团队深入服务客户的基础上，产品开发和项目管理团队深入行业市场、贴近客户，建立走访交流机制以获取行业趋势和客户需求信息，通过自研或与整车厂联合研发推动新产品研发和现有产品迭代升级，巩固现有客户份额，积极开拓新客户。感谢您对公司的关注！

4、汽车零部件行业竞争激烈，公司提到要不断提升应对挑战的能力。请问公司在成本控制方面与同行业相比有哪些优势？

【回复】尊敬的投资者，您好！公司在汽车电子零部件制造领域深耕细作二十余年，积累了丰富的行业经验。不仅具备了从产品设计开发、模具设计及加工、注塑、SMT贴片、装配到检测的全流程作业链，而且在这一过程中，公司始终致力于满足客户的定制化需求。通过这种全方位的服务，显著提升了全价值链的质量管理水平，确保了产品从概念到成品的每一个环节都符合标准。

	此外，这种全面的加工与运营能力，不仅为公司的资源整合和规模降本效应的发挥提供了坚实基础，还使公司在汽车电子零部件制造领域具有了一定的竞争优势，确保了在激烈的市场竞争中能够持续创新，为客户提供更高价值的产品和服务。感谢您对公司的关注！ 5、报告中提到公司的主要客户包括众多知名汽车厂商，如长安汽车、一汽集团等。在与这些大客户合作过程中，公司如何保证产品供应的稳定性和及时性？ 【回复】尊敬的投资者，您好！公司在多年的生产管理过程中，积累了较为丰富的产品交付经验与能力。公司采用“以销定产”的生产经营模式，根据客户的交货需求，按照实际订单和生产的饱和度制定生产计划，安排生产。生产部门以根据客户订单交付时间编制的销售预测为基础，经审核后制定详细的生产计划。生产部门根据日常进度计划，组织生产，确保生产计划顺利完成。为确保产品质量，公司设有质量部，负责全面把控产品的质量，对入库产品、在制品、产成品进行抽样检查，落实质量检验标准，全程把控产品质量，以及出货前的产品检验、全面检查和质量把控。各部门严格按计划执行，确保原材料采购、生产制造、质量检验、包装运输等环节按计划要求完成。感谢您对公司的关注！ 6、公司本期盈利水平如何？ 【回复】尊敬的投资者，您好！2024年报告期内，公司实现营业收入44,015.80万元，较去年同期下降9.85%；实现归属于上市公司股东的净利润为-850.60万元，去年同期为522.42万元。深入分析销售、利润达成情况，造成经营结果下滑的主要原因为：报告期内，为应对行业竞争及满足客户降本需求，公司主营产品销售均价有所下降，加之受部分客户相关车型销量有所下滑、订单延迟等因素影响，公司营业收入下降9.85%，同时，受商用车业务、乘用车业务收入结构变动影响，毛利率较高的商用车业务收入占比有所下降，综合毛利率下降3.96个百分点。此外，控股子公司奥
--	--

	联光能及奥联智驾新业务开展合计产生期间费用约2,100万元，对公司净利润影响较大。 2025年，公司将采取多种积极举措优化业务结构，持续强化核心竞争力，提高经营效率，提升盈利能力。首先，深耕汽车电子主业，紧跟汽车行业发展趋势，加快产品创新和技术升级，提升产品竞争力；其次，以市场为导向，制定更加精准的营销策略，深化客户合作关系，巩固既有优势、扩大市场份额；再次，通过优化组织结构及流程、深化降本增效等措施，提升组织效能；最后，不断加强人才队伍建设，完善绩效激励机制，激发全体员工创造力和积极性，更好推进公司的主营发展战略。感谢您对公司的关注！ 7、2024年公司新增专利证书42项，新增软件著作权证书10项。这些知识产权在公司产品竞争力提升方面发挥了怎样的作用？ 【回复】尊敬的投资者，您好！这些知识产权有利于公司进一步完善知识产权保护体系，发挥自主知识产权优势，增强核心竞争力，形成持续创新机制。公司以技术创新为理念，拥有严格的质量控制体系和完整的研发设计体系，新增的知识产权可助力公司在汽车电动化、智能化、轻量化相关领域持续推进新产品研发及现有产品迭代升级，确保技术先进性，保持市场竞争优势。同时，公司产品可满足整车厂对产品性能不断提高的需求，在零部件国产替代中占有一定优势。感谢您对公司的关注！ 8、电子油门踏板总成、换挡控制器等有一定的产能和销量，请问公司未来是否有扩产计划？如果有，预计扩产规模和时间节点是怎样的？ 【回复】尊敬的投资者，您好！公司将紧跟汽车行业技术发展趋势，围绕电动化、智能化、轻量化相关领域，并不断深入行业市场、贴近客户需求，推动新产品研发及现有产品迭代升级，巩固现有客户份额，积极开拓新客户。在做好市场拓展的基础上，公司也将根据市场发展动态以及客户需求变化，合理规划布局产
--	--

	能，推进公司业务有序开展。感谢您对公司的关注！ 9、未来是否会根据经营情况调整利润分配政策？ 【回复】尊敬的投资者，您好！公司重视以分红方式对投资者进行回报，在确保公司持续、健康、稳定发展的前提下，严格按照相关法律法规和《公司章程》的规定，综合考虑与利润分配相关的各种因素，积极履行公司的分红义务，与投资者共享发展成果。感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025年05月09日