

公司代码：603286

公司简称：日盈电子



江苏日盈电子股份有限公司

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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、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。
- 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

经公司第五届董事会第十三次会议审议通过，公司2025年度拟不进行利润分配，不派发现金红利、不送红股、不以公积金转增股本。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

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	日盈电子	603286	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	毛家宝	周质文
联系地址	江苏省常州市经济开发区潞横路2788号	江苏省常州市经济开发区潞横路2788号
电话	0519-68853200	0519-68853200
传真	0519-88610739	0519-88610739
电子信箱	zqzb@riyingcorp.com	zqzb@riyingcorp.com

2、报告期公司主要业务简介

公司所处行业为汽车零部件行业，是汽车制造专业化分工的重要组成部分。汽车零部件制造行业与汽车行业密切相关，而汽车行业与国民经济的发展存在紧密的联动关系，因此我国汽车零部件制造产业受国民经济、下游汽车行业波动的影响。

2025年，我国经济运行总体平稳、稳中有进，高质量发展扎实推进，新质生产力稳步发展。在国家政策持续发力、各地补贴政策以及企业促销活动的共同推动下，我国汽车市场呈现稳健发展态势。

1、汽车产销同比增长

根据中国汽车工业协会数据，2025年，我国汽车产销量累计完成3,453.1万辆和3,440万辆，同比分别增长10.4%和9.4%，高于年初预期，其中乘用车产销量分别完成3,027万辆和3,010.3万辆，同比分别增10.2%和9.2%。2025年，汽车产销量再创历史新高，连续17年稳居全球第一。

2、新能源产销继续保持较快增长

根据中国汽车工业协会数据，2025年，我国新能源车产销量达到1,662.6万辆和1,649万辆，同比分别增长29%和28.2%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的47.9%，较上年同期提高7%。新动能加快释放，新能源汽车成为我国汽车市场主导力量。

3、汽车出口依旧保持快速增长态势

根据中国汽车工业协会数据，2025年我国汽车出口709.8万辆，同比增长21.1%，对外贸易呈现出较强韧性，出口规模再上新台阶。2021年以来，我国汽车出口数量快速提升，成为拉动我国汽车产销总量增长的重要力量。

1.主要业务情况

(1) 主要业务概况

公司为国内领先的汽车零部件优质供应商，具有自主研发能力及生产制造能力，近年来通过不断研发创新、产品升级，逐步形成以“感知-传输-控制-执行”为核心的系列产品。其中，感知类产品有各类传感器，传输类产品有车用线束，控制类产品有天窗控制器，执行类产品有洗涤系统等产品，另外还有精密注塑产品。公司目前已成为一汽大众、上汽大众、上汽通用、北京奔驰、奥迪、沃尔沃、一汽集团、上海汽车、广州汽车、吉利、北京汽车、北京长安、一汽丰田、广汽丰田、比亚迪、蔚来、北京现代等的配套供应商，同时公司还在不断开拓新的客户，力争做到国内外汽车头部客户全覆盖。公司全面进入一汽大众电子材料组，获得参与多款汽车电子件项目资格。

(2) 主要产品及用途

感知类产品

① 各类传感器

A、温度传感器

温度传感器依托于子公司核心传感元件热敏电阻的自主研发及生产能力，为传统汽车与新能源汽车提供专业和可靠的测温解决方案，产品线布局汽车多种应用场景，目前客户群体涵盖国内主要主机厂，同时也在不断地拓展快速发展中的新能源汽车市场。

B、PM2.5 传感器

PM2.5 传感器使用光的米氏散射原理，能精确测量空气中单位体积内悬浮颗粒物的粒子数，能检测汽车车内空气中悬浮的 PM2.5 颗粒物浓度。经过公司整个技术团队的努力，产品顺利拿到德国大众的 BMG 认可并实现批量供货，公司 PM2.5 传感器产品已在一汽大众、一汽集团、比亚迪等行业知名汽车整车制造厂商多款车型中得到良好应用，同时公司积极开拓其他主机厂，参与全球项目开发。

C、阳光/光线传感器

阳光/光线传感器能检测入射到驾驶舱的阳光强度以及车外环境光的强度，并将信号发送给空调控制器进行温度补偿，同时对车灯进行自动控制。由公司主导起草两项行业标准——《汽车空调用阳光传感器》和《汽车用环境光传感器》，两者均已经由国家工信部发布并实行。目前公司作为大众的主要供应商，该产品基本涵盖了大众各个车型。

传输类产品

② 车用线束

公司在汽车传统的线束领域有二十多年的生产和开发经验，主要提供后视镜线束、门窗以及车灯小线束给国内各个主机厂。随着汽车“新四化”的发展，特别是汽车智能化和网联化的要求，传统的线束已经满足不了汽车智能化和网联化对数据传输的要求。汽车摄像头、雷达、传感器以及显示屏的大量运用，需要给车载 BCM 提供大量的实时数据以确保汽车能及时感知行驶周围状态，这些数据和射频信号都需要可靠的高速数据线束将其传输到 BCM。而且随着汽车自动驾驶系统等级越高，独立传感器的数量也越大，由此产生的数据总量也更大，对数据传输的速度和可靠性要求也更高，在使用上也由原来每车 2-3 根已经增长到如今每车最多 30-40 根，市场需求量巨大。公司敏锐地捕捉到该市场的巨大潜力，适时的进行产品升级换代，投资开发自动化加工产线，满足汽车行业对产品质量的稳定性、可靠性和一致性的严格要求，为国内外主机厂提供高质量的高

速传输线束，公司已获得大众、奥迪、北汽、爱可森等项目定点且部分已实现供货。

控制类产品

③天窗控制器

天窗控制器是整个天窗系统的控制中心，负责整个系统控制命令的判定和控制策略的执行。目前作为公司控制器类的主打产品，与国内主要主机厂都有合作，公司已获得长城汽车、东风岚图、合众、一汽红旗等项目定点。

执行类产品

④洗涤系统

公司作为江苏省企业技术中心设立的车用洗涤系统工程技术研究中心，在汽车洗涤系统领域深耕近二十年，是国内《汽车用前照灯清洗喷嘴总成》的行业标准起草人，产品应用场景覆盖传统的风窗洗涤系统、大灯洗涤系统，以及面向智能驾驶的摄像头洗涤系统和激光雷达洗涤系统。在传统洗涤系统方面，公司多年来在流体动力学领域与同济大学开展校企合作，对射流技术及离心式水泵技术开展研究，目前产品覆盖奥迪、大众、通用、丰田、吉利、红旗等国内外知名品牌。同时，公司积极把握市场发展动态，紧跟汽车“新四化”的发展，根据市场情况推陈出新，布局研发摄像头洗涤系统与激光雷达洗涤系统，已获得多项专利授权。目前摄像头洗涤系统已成功应用到大众、通用等主流主机厂车型上，在激光雷达洗涤方面，公司与造车新势力以及激光雷达供应商等合作伙伴紧密合作，同步开发激光雷达配套洗涤系统。激光雷达洗涤系统包括电磁阀、控制器等电器件，公司兼具传统洗涤产品和电子件产品开发优势，在面向智能驾驶配套洗涤系统领域为用户提供更完善的解决方案。

精密注塑

⑤精密注塑

公司在精密注塑方面拥有自主产品设计、模具设计和制造、注塑及组装的完备供应体系，拥有瑞士夏米尔、米克朗等各类进口精密加工设备和德国德马格等超过一百台注塑机，拥有众多产品设计、模具设计及制造的人员，具备对产品的设计仿真分析能力、模流分析能力。公司实验室通过国家CNAS资质认可，实现了从产品概念设计到验证阶段与客户的高效协同，完成项目开发及认可。目前公司与奔驰、奥迪、大众、通用等客户建立了长期合作配套关系，同时，在汽车、摩托车业务基础上公司进一步拓展布局短交通领域，已与九号公司、江苏小牛建立了良好的合作关系。通过发挥公司在精密注塑方面的优势，进一步拓展公司的业务领域，为短交通领域客户提供短平快的开发模式。

（3）主要在研产品

①智能清洗系统

面向智能驾驶应用场景，汽车智能清洗系统由高压水泵、耐高压水管、一进多出电磁阀及摄像头/雷达喷嘴、电子控制等组成，适配各类乘用车、商用车洗涤需求。高压水泵通过接收控制信号启动运行，不需要人为控制清洗；专用的喷嘴雾化均匀，能快速清除摄像头/激光雷达表面污渍，高效便捷；通过电磁阀可精准控制单目标清洁，最大化利用洗涤剂，增加智能驾驶安全续航。

②空调风门执行器

风门执行器的功能为通过移动和控制汽车空调和管道部件中的阀门以控制冷空气和热空气的混合比例，调节车内温度。通过控制车厢内空调出风口的叶片方向改变空气流向，以确保车内不同区域的舒适度。风门执行器安装后，汽车通过 LIN 自动寻址后确认每个风门执行器的位置，然后发送 LIN 信号给风门执行器，风门执行器收到信号后控制自身的无刷电机运动带动从动件到指定的位置，以实现每个从动件对应的功能，并通过 LIN 信号实现产品状态反馈。

③模内上漆注塑件

模内上漆工艺，实现模具内注塑成型与聚氨酯（PUR）涂装一体化工艺，替代传统涂装流程。该工艺相比传统喷漆工艺更加环保、生产更高效，并且采用的 PUR 材料能够实现一定的自修复功能，适用于汽车内外饰件，以及人形机器人注塑类产品应用。公司采用业内领先的专用设备，打造整套自动化生产流程，形成批量生产能力。

2.公司主要经营模式

（1）研发模式

公司始终坚持以市场需求为前提，以“进口替代”为导向，与汽车整车企业同步开发的研发模式。在整车企业开始新车型、新项目研发时，公司即同步开始相关零部件的开发工作，同时，公司还根据新技术、新材料和新工艺的发展趋势开展预研式研发活动。公司该种研发模式降低了研发风险，提高了研发效率，缩短了研发、生产和销售周期，同时也保证了公司未来的技术领先性。

公司通过建立鼓励科研创新的奖励机制及完善的技术创新管理体系，提高研发人员的积极性和创造性，不断提升内部人员的技术能力。公司引进行业专业技术人才，为公司保持技术优势奠定了坚实的基础。公司不断努力攻克核心技术和关键难题，使公司创新能力得到大幅提高，提升了公司的经济效益和核心竞争力。

（2）采购模式

公司采购的主要原材料包括铜丝、铜带、橡胶水管和塑料粒子。公司建立了完善的供应商管理制度并严格执行。根据公司采购管理流程，在初次选定供应商时，由采购部对供应商的技术开

发能力、生产能力、价格及其他资质进行评鉴，评定通过的供应商方可进入合格供应商目录。

公司按照下游客户每月的采购预测来安排采购工作。由于公司所采购的原材料大多为大宗商品，因此目前每种原材料主要与 1-2 家供应商合作采购。

(3) 生产模式

公司生产部门根据营销部的销售订单，结合原材料库存情况及车间生产能力情况，科学制定生产计划和进行库存管理。公司生产现场实行精益生产模式（TPS），以流水线方式组织生产，生产过程中严格贯彻 IATF 16949 质量体系。

①生产准备阶段

该阶段包括与客户沟通进行最后的设计方案的确认，准备模具开发、产品试制、制造过程评估等，整个过程包括：制造可行性阶段、样品阶段和试产阶段，通过以上环节的试生产准备，最终达到批量生产阶段。

②批量生产阶段

在达到批量生产后，生产部门根据营销部门的月度生产计划和库存商品确定周生产计划，车间调度部门根据车间生产负荷及分解的周生产计划、库存原材料等确定日生产计划来安排生产。

(4) 销售模式

公司的客户主要是汽车整车厂、一级供应商以及摩托车整车厂等，销售区域以内销为主，销售模式为直销。

①业务流程

汽车行业中，尤其在合资品牌中，整车厂选择零部件配套供应商的条件和程序非常严格，门槛很高。公司进入整车厂供应商体系并实现量产供货需要经历长时间、多环节的考核，具体如下：

第一阶段：达成初步意向。公司营销部门与整车厂洽谈合作可能性，整车厂对公司的产品质量、工艺和配套生产能力初步满意，双方初步达成合作意向。但通常，整车厂与正在供货中的供应商的关系均相对稳定，只有当新的潜在供应商具备明显的质量、工艺或价格优势或原供应商出现严重的质量问题时，整车厂才会考虑更换供应商。因此，即使公司配套能力被整车厂认可，但整车厂是否以及何时启动供应商更换计划，公司方面难以控制。这一阶段往往公司需要通过对整车厂实施长达数年的接洽，保持对整车厂新车型上市计划和现有供货关系的紧密跟踪以获得机会。

第二阶段：整车厂对供应商的实质性考察阶段。整车厂启动新供应商导入计划后，即开始对潜在达成意向的供应商进入实质性考核阶段，该考核主要侧重于依据 IATF 16949 对供应商整体配套能力的考核，包括其产品设计能力、工艺能力、质量控制能力、生产能力等全面能力的考核。经过整车厂一段时间严格的考核程序后，整车厂根据考核结果决定其是否能够进入整车厂的供应商体系，一旦进入供应商体系，即获得向整车厂进行配套资格。这一阶段进度的快慢同样取决于整车厂方面的推行力度，但通常来讲，由于要对供应商作多轮现场考核，同时需要协调整车厂内部采购、研发、产品、质量控制等部门相关人员的时间，因此考核周期最快需要半年，慢者甚

至一年以上。

第三阶段：项目配套阶段。进入整车厂供应商体系后，整车厂将根据具体的项目情况向配套供应商发包，进入正式的项目配套阶段。这一阶段中，公司首先根据整车厂的要求提出产品初步设计方案与整车厂进行交流，并在此基础上做出大体的尺寸结构样件（通常称为“A样”，非必须环节）。获得认可并通过报价环节后，公司与整车厂签订正式的技术合同。随后公司将根据客户的要求提供产品的完整设计方案并制作出带主要功能的样件（“B样”，认可技术方案）。在此过程中公司与整车厂相关部门不断进行交流沟通并进行改进。在确认设计可以冻结后，公司按照正式方案进行开模、组装与试验后，生产出样品（“C样”，工装样件，认可产品状态）提交整车厂进行OTS审核。对于合资品牌整车厂而言，这一环节审核非常严格，通常需要经过其品牌海外总部的审核，拿到其出具的OTS认可报告才能通过。OTS审核通过后，进入PPAP认可环节（“D样”），即在量产条件下对产品质量、过程能力、物流、响应能力等方面的认可。上述认可全面完成并合格后，产品正式进入量产阶段，即具备了满足整车厂要求的全部配套能力。

公司的出口业务和摩托车线束类零部件业务流程与整车厂配套流程类似，也要经过前期接触达成初步意向，客户考核的过程，所不同的是外贸业务客户一般都已有所要生产的零部件详细的设计技术资料，其主要的目的是寻找成本更有优势的供应商，所以具体的项目流程一般都由报价开始，即公司在接到客户的商业、技术要求后进行相应的成本核算并报价，客户如果接受报价则签署正式订货合同。

经过客户认证程序进入配套体系后，公司通常能够与客户建立长期稳定的合作关系。公司与客户进行年度合同谈判，签订框架协议，根据客户发出的采购订单和交货计划以销定产。

②定价策略

公司产品定价策略相对较为灵活，但主要根据成本加成定价作为核价基础，并结合不同产品类型确定不同盈利水平。对于已具有市场优势的产品，毛利目标相对较高；对于新开发或重点培育产品，则利用价格优势占领目标市场，同时公司将通过内部成本控制和消化维持必要的毛利水平。

汽车零部件行业一般采用长期固定协议价，但由于新车型推向市场后销售价格呈现逐年下降的情形，因此同一配套零部件价格的跟随下降已成为行业内普遍现象。根据整车厂商的要求，公司汽车零配件产品每年会有一定幅度的降价要求，但一般情况下随着供货时间以及生产经验的积累，产品合格率及生产效率均会大幅提高，上述降价幅度可通过企业内部挖掘和向上游成本转移等方式而得到一定消化。

③产品交付与货款结算

A.直接供货和间接供货

在直接供货方式下，公司根据合同或订单约定向客户直接发货并交付产品，并收取其支付的货款。

在间接供货方式下，公司一般先与整车厂商签订销售合同，再通过总成（或一级）供应商完

成产品交付与货款结算。从产品交付流程上看，公司根据产品订单首先向整车厂商指定的总成（或一级）供应商交付产品，其后一级供应商完成模块或系统集成后将总成产品交付整车厂商；从货款结算流程上看，货款支付流程与产品交付流程正好反向流转，即整车厂商收到产品后按合同约定将款项支付予总成（或一级）供应商，再由一级供应商与公司结算货款。

B.内销和外销

I.内销

下线结算模式：公司根据客户的需求将货物发往中转库或客户指定仓库，客户将公司产品领用并装至整车后，一般于次月将上月实际装至整车的产​​品明细以开票通知单的形式通知公司，公司据此和客户进行货款结算。

货到验收模式：公司根据客户的需求将货物发运给客户，客户收到后检验入库，并与公司发货单核对一致予以签收，公司按照双方约定的信用期限进行货款结算。

款到发货模式：公司针对少量零星的客户在付款后再发货。

II.外销

公司根据客户的需求发货并交付给客户指定的货代公司，按照双方约定的信用期限进行货款结算。

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
总资产	1,872,513,400.57	1,835,569,140.70	2.01	1,684,520,265.19
归属于上市公司股东的净资产	810,406,883.99	873,123,323.97	-7.18	857,301,169.42
营业收入	1,041,380,241.13	970,663,738.69	7.29	761,920,682.44
利润总额	-43,234,525.36	17,590,523.03	-345.78	9,058,669.73
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	1,028,149,266.68	956,920,754.98	7.44	748,465,564.63
归属于上市公司股东的净利润	-52,421,029.56	11,235,035.32	-566.59	7,943,370.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-56,388,872.98	2,582,186.27	-2,283.76	4,948,616.17

经营活动产生的现金流量净额	37,102,459.99	63,773,087.89	-41.82	5,762,967.51
加权平均净资产收益率(%)	-6.23	1.30	减少7.53个百分点	1.42
基本每股收益(元/股)	-0.45	0.10	-550.00	0.08
稀释每股收益(元/股)	-0.45	0.10	-550.00	0.08

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	244,415,757.68	264,678,044.43	278,242,518.57	254,043,920.45
归属于上市公司股东的净利润	-7,404,018.56	-10,094,421.89	-789,249.13	-34,133,339.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-9,019,581.98	-11,953,574.09	-3,288,719.32	-32,126,997.59
经营活动产生的现金流量净额	42,106,307.01	2,722,771.85	17,702,061.37	-25,428,680.24

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

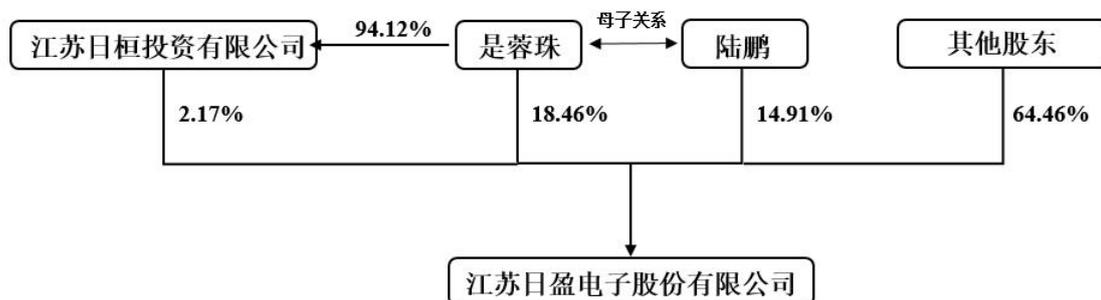
单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	15,116
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	14,341
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	
是蓉珠	0	21,675,000	18.46	0	无	0	境内自然 人
陆鹏	0	17,500,000	14.91	0	无	0	境内自然 人
中国建设银行股份有限公司—永赢先进制造智选混合型发起式证券投资基金	5,306,400	5,306,400	4.52	0	无	0	其他
中国工商银行股份有限公司—财通资管先进制造混合型发起式证券投资基金	3,351,000	3,351,000	2.85	0	无	0	其他
中国建设银行股份有限公司—华富科技动能混合型证券投资基金	3,100,000	3,100,000	2.64	0	无	0	其他
江苏日桓投资有限公司	0	2,550,000	2.17	0	无	0	境内非 国有法 人
浙商银行股份有限公司—前海开源嘉鑫灵活配置混合型证券投资基金	1,324,500	1,324,500	1.13	0	无	0	其他
招商银行股份有限公司—鹏华碳中和主题混合型证券投资基金	1,276,500	1,276,500	1.09	0	无	0	其他
中国邮政储蓄银行股份有限公司—中航趋势领航混合型发起式证券投资基金	1,132,200	1,132,200	0.96	0	无	0	其他
吴池仙	886,900	886,900	0.76	0	无	0	境内自然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明	是蓉珠和陆鹏为母子关系；是蓉珠女士持有江苏日桓投资有限公司94.12%的股权。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

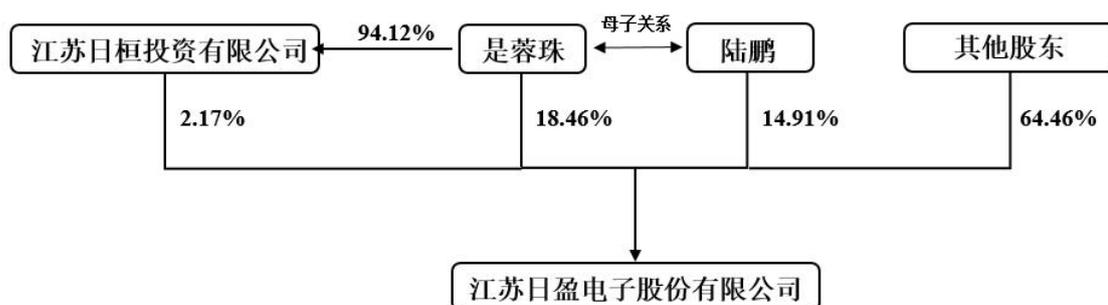
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

√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，营业收入较上年增长 7.29%，由于行业竞争加剧、销售价格持续下降，导致整体毛利率下降，同时叠加新厂房与产线折旧摊销、股权激励费用增加等因素的影响，公司本期净利润同比减少，使得 2025 年公司由盈转亏。

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