

公司代码：688260

公司简称：昀冢科技

**苏州昀冢电子科技股份有限公司**  
**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，投资者应当到上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）网站仔细阅读年度报告全文。

### 2、 重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述可能存在的相关风险，敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”中的“四、风险因素”部分内容。

3、 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。

4、 公司全体董事出席董事会会议。

5、 天衡会计师事务所（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。

### 6、 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

### 7、 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

鉴于公司2025年度实现的归属于母公司股东的净利润为负，为保障公司的可持续发展和资金需求，综合考虑公司的经营情况和未来资金需求等因素，经公司第三届董事会第三次会议决议，公司2025年度利润分配预案为：不派发现金红利，不送红股，不以资本公积转增股本。本次利润分配预案尚需提交公司2025年年度股东会审议。

### 母公司存在未弥补亏损

适用 不适用

截至本报告期末，公司母公司报表中期末未分配利润为-5,420.43万元。

### 8、 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1、 公司简介

#### 1.1 公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	昀冢科技	688260	/

## 1.2 公司存托凭证简况

适用 不适用

## 1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈艳	孔志渊
联系地址	江苏省苏州市昆山市周市镇宋家港路269号	江苏省苏州市昆山市周市镇宋家港路269号
电话	0512-36831116	0512-36831116
传真	0512-36831116	0512-36831116
电子信箱	IR@gyzet.com	IR@gyzet.com

## 2、报告期公司主要业务简介

### 2.1 主要业务、主要产品或服务情况

#### 1. 主营业务情况

公司主要从事消费电子、电子陶瓷及汽车电子等领域产品的研发、设计、生产制造和销售。消费电子业务为公司支柱业务，相关产品主要应用在智能手机摄像头中的音圈马达 VCM 和摄像头模组 CCM 中，终端应用于华为、小米、OPPO、VIVO、荣耀等主流品牌智能手机。公司持续深耕手机光学精密电子零部件市场，公司自主研发的集成化 CMI 系列产品，以高稳定性、高集成化、空间占用低等优势，持续切入高端手机镜头市场。公司以自主工艺设计、模具开发及精密加工为支撑，依托冲压、电镀、注塑、SMT、芯片封装测试、组装等先进工艺与自动化装备研制能力，为客户提供精密电子零部件及集成方案的一体化制造服务。在稳固消费电子主营业务的基础上，公司积极推进产业延伸与多元化布局，持续加大电子陶瓷、汽车电子领域的研发投入与市场拓展力度，培育第二增长曲线。

#### 2. 主要产品介绍

在消费电子领域，根据公司产品技术工艺划分，主要有 CMI 件、SL 件、IM 件及绕线载体等产品类别。

(1) CMI：在注塑产品中封装金属端子和电子元器件，将此类产品集成为控制模块，规避常规 FPC 组装方案在客户端组装中有盲孔开裂、断裂等风险；CMI 集成方案由植入金属端子导通，没有开裂风险，成型后精度高，组装产品后尺寸及性能一致性稳定，增加组装良率，减少产品组成物料数量。公司自主研发的第四代 CMI 产品，即 IV-HD CMI 产品集成度进一步提高，并在原有的生产工艺基础上增加了陶瓷基板，进一步提高了产品技术壁垒，有效节省摄像头模组空间，产品竞争力持续保持行业领先地位。

(2) SL 件：纯塑胶成型产品，用于摄像头模组底座、马达载体、潜望式马达零部件等产品，公司有万级无尘车间，产品具有精度高等特点。

(3) IM 件：在注塑成型产品中封装金属端子，使此类产品内部具有金属导通线路的功能；该产品可具备和配合件电路导通，同时增加强度，减少客户端组装工艺和工时，达到降本增效。

(4) 绕线载体：将直径为 0.04mm 漆包线绕制成线圈状与塑胶载体组装为一体，达到规定的电阻值及扭力。公司有自动化绕线线体，可实现自动供料包装，直接将漆包线绕制在塑胶载体上，减少组装工站。

近年来，公司在稳固消费电子主营业务优势的同时，积极布局电子陶瓷赛道，旨在培育业务增长点、构建更具韧性与竞争力的业务生态。在电子陶瓷领域，公司业务分为 MLCC 及 DPC 两部分。MLCC 作为全球用量最大、发展最快的片式电子元器件之一，市场规模庞大。伴随 AI 服务器、汽车电子及 AI 终端等领域的快速发展，其市场规模呈现稳步增长态势。基于长期战略布局，公司持续加速 MLCC 高容量、小尺寸等重点产品的研发和市场布局，产品尺寸包括 0201、0402、0603、0805、1206 等型号，应用领域涵盖消费电子、汽车电子、通信及其他工业等市场。在 DPC 方面，伴随着工业激光设备及 T/R 管壳国产化趋势，公司积极跟进陶瓷热沉及 T/R 管壳产品需求，致力于推动相关产品国产化进程，持续向高附加值业务领域纵深迈进。公司自主开发了预制金锡陶瓷热沉产品，包括预制金锡的氮化铝、碳化硅等产品，该类产品的特点具有高耐热、高绝缘性、高导热率等特点，被广泛应用于高功率激光器、激光切割、激光焊接、卫星等领域。

在汽车电子领域，公司稳扎稳打，目前已通过比亚迪、京西重工、万向精工、捷太格特、拿森汽车、东洋电装等汽车领域客户认证，公司业务范围覆盖线控底盘制动系统、转向系统以及电子门窗系统，其中，重点布局的线控底盘制动系统领域产品主要包括 ABS、ESC、ONE BOX 等。

## 2.2 主要经营模式

### 1. 研发模式

#### (1) 消费电子业务

公司与下游市场保持着紧密的联系，技术团队在经过严谨的市场调查后，会出具《可行性分析报告》，若评审通过，则进入样品设计阶段。设计初期，技术团队会根据指引进行“设计 FMEA”，即失效模式与影响分析，通过对各个零件及构成工序逐一拆解，找出所有潜在的失效模式和相应后果，以便预先采取必要措施防范，从而提高设计的一致性与可靠性。在样品设计完成并通过复核后，技术团队和生产团队根据实践确定工艺流程和实施“工程 FMEA”。在经过打样和流程设计后，即可投入模具生产或设备生产，为产品量产打下坚实基础。

#### (2) 电子陶瓷业务

项目启动前，公司经过严谨立项，并评估市场与技术双重可行性。进入设计阶段后，团队首先开展 DFMEA，从粉体配方到多层结构逐一推演潜在风险并制定预防措施。样品设计复核通过后，技术与生产团队共同确定工艺流程，并实施 PFMEA，重点解决流延、叠层、共烧等环节的工艺瓶颈。完成上述分析后，进入打样验证阶段，通过多批次小批量生产验证材料、工艺、设备的全链条稳定性。针对电子陶瓷“料-艺-机”一体化的特点，研发过程需要材料、工艺、设备等多部门协同推进。若样品验证中发现底层科学问题，公司将依托与高校及科研院所的合作平台进行联合攻关，确保产品能够顺利完成从样品到商品的跨越，为后续量产打下坚实基础。

#### (3) 汽车电子业务

项目导入阶段，团队基于客户设计图纸开展可制造性评审，识别工艺难点并优化生产方案。样品试制过程中，实施 PFMEA，重点突破精密注塑尺寸稳定性、电磁线圈高张力绕线、SMT 焊接可靠性及控制器总成密封等核心工艺。试制完成后进行全尺寸测量与功能测试，确保样品符合客户工程规范。进入量产阶段，公司推行自动化产线与在线检测技术，实时监控注塑压力、绕线张力、回流焊炉温及泄漏率等关键参数。生产过程嵌入 100% 在线功能测试与老化筛选，确保产品通过客户 PPAP 认可，为线控制动系统提供高可靠性制造支撑。

### 2. 采购模式

#### (1) 采购流程

公司设立资源采购部进行集中采购、资源统一，负责生产所需的原材料、辅料以及生产设备等物资的采购，确立了“以产定购和预计备货”和“以产定购和按需备货”采购模式。公司采用“以产定购”是因为公司主要产品为客户定制品，具备定制化特征，因此，针对销售和生产所需而确定原材料采购量。采用“预计备货”是因为公司的终端用户主要从事消费型行业，产品更新迭代速度较快，为确保能随时响应终端用户的产品需求，及时向供应链下游厂商交货，公司通常会根据客户预测订单量对部分原材料和辅料进行提前采购、合理备货。公司控股子公司池州昀冢确立了“以产定购和按需备货”的采购模式，池州昀冢产品为 MLCC，可用于多行业中的电子产品，销售采用“客户+分销”的模式，采用“以产定购和按需备货”的采购模式，可以在确定销售计划后以产定量进行物料、设备采购，从而在保证采购物料满足生产的同时降低物料库存成本。围绕行业主流发展趋势，公司坚持按产品层级实施差异化采购策略，积极推进供应链国产化替代。中低端品类实现全面国产化布局，高端品类有序、分步导入国产方案，降低对日韩供应链的依赖，对冲地缘政治带来的供应风险。同时构建多源化供应体系，减少对单一供应商的集中度依赖，增强供应链韧性，有效应对市场价格及供需波动。

公司具有完善的采购流程控制制度，制定了《采购管理控制程序》，对订购单、供应商选择、供应商评选管理、采购物料验收等方面进行了规定，采购部门从公司的《合格供应商名册》中选择合适的供应商进行订单或相关合同的签署。公司建立了完善的供应商管理机制，并对产品生产、品控、仓储物流等进行实时管控，确保产品品质和及时交付。

#### (2) 供应商管理

公司对于供应商有严格的管控程序：资源采购部首先根据供应商提供的资料进行初步筛选，发送《供应商基本资料表》和《供方管理体系调查表》给供应商填写基本资料和自我评价，资源采购部根据供应商的生产能力、生产设备、技术以及质量控制能否满足公司产品要求等来确定是否入围；接着，资源采购部要求入围供应商提供样品，由品质部对实物进行检验和测试，必要时先由技术开发本部对样品进行试制、再交由品质部检验和测试，生成《样品鉴定成绩表》；样品通过后，资源采购部、品质部、技术开发本部对供应商进行现场评估，达到标准者被评估为“合格供应商”，通知不达标者在限定时间内改善。最后，资源采购部和品质部会对合格供应商定期评估和年度稽核，从交期、品质、服务等方面打分，考核结果形成《新供应商能力评估表》，每年都会由品质部制作《供应商年度稽核计划》进行控制。

#### 3. 生产模式

公司消费电子、汽车电子确立了“以销定产”的生产模式，以客户需求为导向，依据销售订单组织和安排生产。生产管理人员接到销售部门的《生产联络单》后，在库存不足的情况下，依据客户订单的交期和当日产能排定《生产计划表》发至车间。对于已达到稳定合作客户的成熟产品，公司会依据市场需求预测来合理备货，从而“储备生产”，满足市场需求。

多层陶瓷电容 MLCC 应用于多个行业，市场需求庞大，公司选择结合市场需求“以产定销”，制定生产计划供销售部门参考销售，并且储备一定的库存量，以应对市场需求。公司采用柔性生产模式，提前锁定市场需求，核心原则为“效率优先、快速切换、批量优化”。

#### 4. 销售模式

公司主要采用直销的方式为客户提供精密电子零部件，主要产品均为客户个性化定制。成立初期，公司通过上门拜访、他人介绍、参加展会等方式进行客户开发。上市以来，随着公司知名度的提高和产品质量的背书，已经能接触到行业内所有重要的马达和光学模组厂商，公司当前阶段以维系现有客户关系、深化合作为主，同时在持续开拓汽车电子领域。

根据 MLCC 行业属性，公司在该业务领域主要采用“代理分销”模式进行市场拓展，伴随产品及销售规模的不断扩大，积极开发终端客户资源。

公司与客户接洽后，会经历一系列资质认证：首先将样品寄送给客户，由对方品质部门、技术部门和采购部门共同测评打分；测评通过后，客户会前来审厂，对公司生产车间和生产流程全

面核查；审厂通过后，公司即成为合格供应商，客户会给予一系列爬坡订单。产品生产完成后，由销售部门负责发货和提供售后服务，客户主要对产品的外观和尺寸进行查验，若有不良品，会将外观图片或尺寸数据发回公司，公司对该批次留样品进行排查后，与客户协商修理或进行退换货处理。公司与客户的结算方式主要是银行转账，信用期由公司每年依据客户知名度、信誉程度、合作深度等因素与客户协商确定。

## 2.3 所处行业情况

### (1). 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

#### (1) 公司所处行业

根据国家统计局《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)(2019年修订)，公司的主营业务属于“C制造业”大类下“C39计算机、通信和其他电子设备制造业”中“C3989其他电子元件制造”，细分行业为精密电子零部件制造业。

#### (2) 行业特点情况

随着我国电子信息产业持续快速发展，移动通信、计算机、消费电子、汽车等领域对高端精密电子产品的需求不断增加，公司所处的摄像头光学模组及音圈马达产业供应链结构持续优化、本土配套能力显著增强，光学马达零部件市场日趋成熟，已涌现出一批以精密模具制造与精密加工为核心竞争力，在性能优化、技术研发、生产工艺、市场销售及品牌建设等方面具备突出优势的企业。

### (2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

近年来，随着摄像头光学模组 CCM 及音圈马达 VCM 产业链的全球供应格局持续调整，本土厂商综合实力与市场竞争力显著提升，以新思考、皓泽集团、立讯精密为代表的国内企业，其市场份额已逐步实现对 TDK 等国际传统厂商的赶超，行业格局持续优化。公司是国内 3C 领域精密零部件提供商，消费电子相关产品主要应用于智能手机摄像头中的音圈马达 VCM 和摄像头模组 CCM 中，直接客户主要为各大 VCM 马达厂商和 CCM 模组厂商。

随着终端消费者对智能手机摄像性能、产品品质及个性化设计的关注度持续提升，对终端产品的设计与技术研发能力提出了更高要求。与此同时，智能手机拍摄功能持续创新升级，多摄方案不断丰富成熟，有效满足了市场多样化需求，具备轻薄化、个性化特征的产品更受市场青睐。智能手机光学摄像头单机搭载数量稳步提升，显著拓宽了音圈马达 VCM 与摄像头模组 CCM 的市场应用空间，为公司精密电子零部件业务提供了广阔的发展空间。

公司注重技术创新，自主研发的 CMI 系列产品自 2017 年成功上市并实现规模化量产以来，获得行业内的广泛认可与高度关注。公司紧密围绕供应链及终端应用需求，持续推动产品从 CMI 向 CCM 升级演进。伴随智能手机光学摄像领域升级迭代，尤其是潜望式马达应用渗透率持续提升，下游市场对产品精密度、空间利用率及综合性能提出更高要求。公司 CMI 系列产品在设计与开发层面具备突出创新优势，可有效降低传统摄像头马达的制造成本，优化内部结构空间，为智能手机光学摄像领域的升级提供了更具竞争力的解决方案。面对激烈的市场竞争环境，公司致力于技术突破与产品创新，稳步推进 CMI 产品迭代，已从初代 CMI 产品升级至第四代产品。第四代 CMI 产品相较于第三代产品，在技术壁垒、产品性能及市场价值方面均实现显著提升，集成度进一步提高，并新增陶瓷基板工艺及 Driver IC 相关设计，产品开发难度更高、综合性能更优。

### (3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

公司凭借在精密电子零部件领域积累的深厚技术与经验，坚持以技术创新为核心驱动力，持续构筑产品竞争壁垒，塑造差异化核心竞争力。其中，CMI系列产品为公司自主研发的集成化特色产品，凭借领先的技术方案与成熟的产业化应用，具备显著的行业先发优势。公司始终贴合下游市场技术迭代节奏，进行CMI系列产品的升级。公司自主研发的HD-CMI（高密度芯片插入集成，High Density Chip Molding Integration）产品，主要应用于潜望式马达，具备工艺与成本的双重优势。该产品可有效缩减客户产线设备等固定资产投资，简化生产制造工序，减少人工成本，助力下游客户提升经营效益，实现供需双方的合作共赢，进而推动产业链上下游协同升级与良性发展。此外，HD-CMI产品能够显著提升客户终端组装精度，降低组装工艺操作难度，兼具产品集成度高、性能稳定性强、可靠性优等特点，适配高端光学影像领域的严苛应用要求。公司自主研发的CMI一代至四代全系列产品同步面向市场，推进业务布局与客户拓展，采用双线市场策略：一方面持续巩固高端智能手机机型的市场份额，筑牢高端市场优势；另一方面稳步加大中低端机型的市场渗透力度，全面拓宽产品应用覆盖面，提升产品的整体市场渗透率。

在稳固消费电子主营业务稳健发展的基础上，公司将电子陶瓷业务定位为中长期战略发展方向，持续加码MLCC及DPC相关业务的技术研发与产能建设，稳步推进产业化落地进程。目前，子公司池州昀冢片式多层陶瓷电容产品已成功取得IATF 16949: 2016质量管理体系认证，同步搭建起了完善的标准化工艺流程与全流程品质管控体系，为公司MLCC业务的发展奠定了坚实基础。池州昀冢下属子公司池州昀海自主研发的激光热沉器件已实现商业化量产，完成批量交付，凭借稳定的产品性能与可靠的交付能力，赢得了下游客户与市场的高度认可。与此同时，池州昀海依托核心技术储备，成功开发多款预制金锡陶瓷热沉产品，主要包括预制金锡的氮化铝、氧化铍等，进一步丰富了电子陶瓷业务的产品矩阵，适配多元化下游应用场景需求。

此外，公司积极扩展汽车电子赛道，重点聚焦线控底盘制动系统，主要产品包括ABS、ESC、ONE BOX等。公司将持续推进汽车领域客户资质认证工作，加快导入国内外主流汽车零部件供应商体系，培育业务新增量。

## 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	1,556,208,154.53	1,531,650,235.44	1.60	1,614,530,195.97
归属于上市公司股东的净资产	124,431,279.34	222,913,009.96	-44.18	339,131,867.23
营业收入	563,206,998.15	560,768,359.06	0.43	524,895,545.60
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	557,811,630.63	552,327,529.83	0.99	515,371,613.96
利润总额	-248,369,015.36	-150,067,483.41	不适用	-151,436,498.88
归属于上市公司股东的净利	-190,062,614.69	-123,949,293.02	不适用	-126,138,948.32

润				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-201,227,656.81	-185,527,699.37	不适用	-130,931,700.75
经营活动产生的现金流量净额	2,704,178.04	90,067,901.65	-97.00	-46,098,796.60
加权平均净资产收益率(%)	-117.98	-44.20	不适用	-31.92
基本每股收益(元/股)	-1.5839	-1.0329	不适用	-1.0512
稀释每股收益(元/股)	-1.5799	-1.0188	不适用	-1.0478
研发投入占营业收入的比例(%)	16.94	19.06	减少2.12个百分点	20.28

### 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	100,319,737.00	145,837,877.49	153,525,701.25	163,523,682.41
归属于上市公司股东的净利润	-52,216,961.76	-47,719,578.90	-45,901,516.40	-44,224,557.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-54,540,851.53	-49,641,171.17	-47,985,805.52	-49,059,828.59
经营活动产生的现金流量净额	-12,445,734.30	-11,780,621.32	5,870,199.88	21,060,333.78

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 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)							9,814
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							9,031
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
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)							0
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)							0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)							0
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 件股份 数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
苏州昀三企业管理 咨询合伙企业(有 限合伙)	-141,800	10,064,830	8.39	0	无	0	其他
王宾	-3,300,000	10,023,220	8.35	0	无	0	境内自 然人
苏州昀二企业管理 咨询合伙企业(有 限合伙)	-294,800	9,911,830	8.26	0	无	0	其他
苏州昀四企业管理 咨询合伙企业(有 限合伙)	-224,800	9,556,490	7.96	0	无	0	其他
苏州昀一企业管理 咨询合伙企业(有 限合伙)	-639,800	7,865,650	6.55	0	无	0	其他
徐飒	3,421,491	3,421,491	2.85	0	无	0	境内自 然人
甘子英	-431,514	1,971,166	1.64	0	无	0	境内自 然人
徐州市策屹企业管 理合伙企业(有限 合伙)	0	1,701,090	1.42	0	无	0	其他
方浩	-519,000	1,591,126	1.33	0	无	0	境内自 然人

上海烜鼎私募基金管理有限公司—烜鼎星宿 17 号私募证券投资基金	1,517,600	1,517,600	1.26	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明			王宾为苏州昀一企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、苏州昀二企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、苏州昀三企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、苏州昀四企业管理咨询合伙企业（有限合伙）的普通合伙人和执行事务合伙人，系一致行动关系；王远为徐州市策屹企业管理合伙企业（有限合伙）的普通合伙人和执行事务合伙人，系一致行动关系。除此之外，公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明			不适用				

存托凭证持有人情况

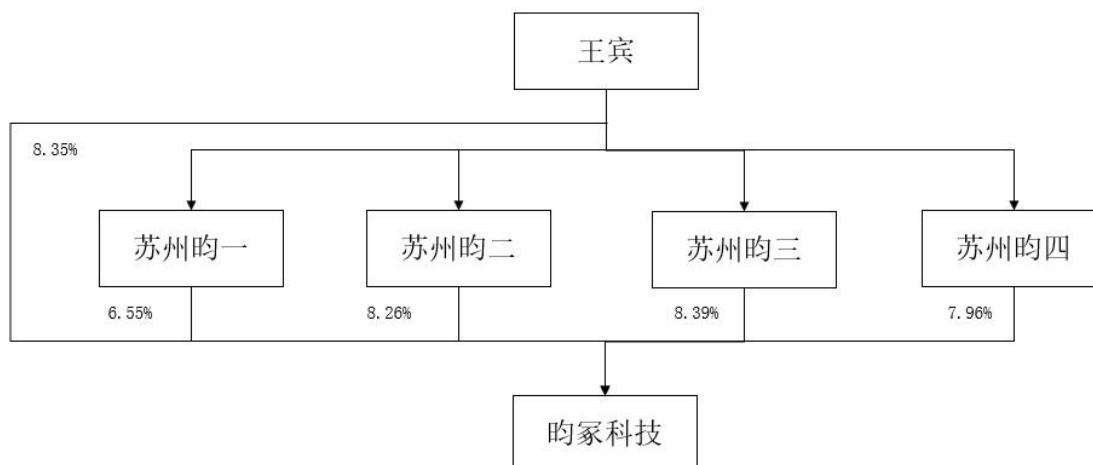
适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

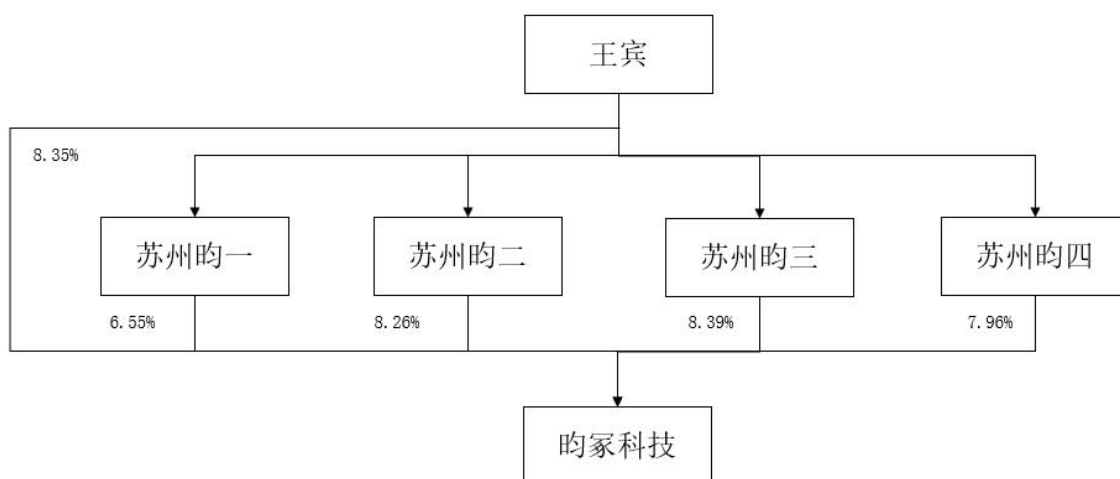
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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。

具体详见“第三节管理层讨论与分析”之“二、经营情况讨论与分析”所述。

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