

经营分析报告

编制单位：四川安和精密电子电器股份有限公司

报 告 期：2025 年 5 月

编制日期：2025 年 5 月 30 日

一、经济运行情况

表 1 主要经济指标完成情况

(单位：万元)

序号	指标名称	年度预算	1-本月	去年同期	同比增减额	同比 (%)	预算执行率 (%)
1	营业收入	47,000	16,439	12,343	4,096	33%	35%
2	利润总额	502.23	474	-676	1,150	170%	94%
3	合同金额	47,000	19,110	12,010	7,100	59%	41%
4	销售回款	42,596	16,270	13,844	2,426	18%	38%

经济运行特点：总结性描述，针对同比增长超 10%、同比下降、亏损、预算执行率超过时间进度 $\pm 10\%$ 以上的需说明。

原因说明：2025 年 1-5 月主要财务指标较去年都有一定比例的增长，其中营业收入增幅 33%、合同金额增幅 59%，主要是公司加强市场开拓和项目占位，X 线性马达和穿戴线性马达订单量增加；利润总额增幅 170%，原因主要是收入上涨的同时，公司通过产品线改革、自动化改造、产品升级迭代等措施，增效降本成效显著，双向放宽利润空间，使得 2025 年 1-5 月利润总额较去年同期有大幅提高。

合同金额说明：我司为订单式销售模式，签订的是框架合同，无具体金额，故合同金额按收入填列，但因为公司材料采购由母公司集采，再平价销售给子公司，交易属于内部关联交易，故营业收入金额会内部

抵消，但是合同金额不存在抵消，所以合同金额大于营业收入金额。

■营业收入构成分析

表 2 各业务构成情况

(单位：万元)

业务线名称	年度预算	1-本月	去年同期	同比 (%)	业务占比 (%)	预算执行率 (%)
公司整体营收	47,000	16,439	12,343	33%	100%	35%
振动马达	43,700	14,725	12,006	23%	90%	34%
模组	3,300	1,236	115	975%	8%	37%
其他业务		478	222	115%	3%	

备注：按年度预算中业务划分。

原因说明：营业收入较去年同期同比上涨 33%，其中振动马达上涨 23%，主要原因是：2024 年全球电子信息行业整体温和复苏，25 年 1-5 月相对于 24 年同期市场需求释放量增大，且公司在保证传统振动马达市场份额的前提下，不断创新开发新产品，新产品单价高于原有振动马达，其交付量稳步提升，故营业收入同比增长；模组业务上涨 975%，主要是公司车载传动模组在 1 月开始进入交付期，3 月开始模组产线效率提高，交付量明显增加；但业务线执行率都低于按照时间进度计算的执行率，主要是受手机行业新品发布时间规律的影响，很多大型手机厂商会在每年 9、10 月份举办新品发布会，公司订单交付量一般下半年的优于上半年。

表 3 产品销售额变动因素分析

(单位: 万元)

序号	指标名称	1-本月		去年同期		销售 额 同比 (%)	销售 量 同比 (%)
		销售额	销售量	销售额	销售量		
1	振动马达	14,725	6,649	12,006	7,055	23%	-6%
2	模组	1,236	12	115	4	975%	200%
3	其他	478		222		115%	

、

■重大市场合同情况

表 4 本月重大合同金额签订情况

(单位: 万元)

状态	合同名称	合同金额	签订突破性意义
本月签订	振动马达		
	模组		
	其他		-
本月跟踪	振动马达	14,725.00	-
	模组	1,236.00	-
	其他	3,149.00	

备注: 重大项目一般为超过 1000 万元或者有重大意义的项目合同。

■盈利能力分析

表 5 损益情况

(单位: 万元)

指标名称		年度预算	1-上月	去年同期	同比 (%)	预算执行率 (%)
利润总额		502.23	539.41	-437.16	223.39%	107.40%
毛利率	合计	16%	22%	12%	93.12%	139.52%
	振动马达	15%	22%	11%	100.00%	146.67%
	模组	21%	-1%	19%	-106.21%	-5.62%
	其他业务	15%	69%	36%	89.81%	460.56%
期间费用	合计	7,596.35	2,573.17	2,008.10	28.14%	33.87%
	销售费用	920.37	263.42	203.80	29.25%	28.62%
	管理费用	2,764.51	919.84	812.97	13.14%	33.27%
	财务费用	211.47	-5.27	-29.36	82.05%	-2.49%
	研发费用	3,700.00	1,395.18	1020.68	36.69%	37.71%
	期间费用占比	15%	20.03%	21.19%	-5.45%	132.23%
其他收益		721.03	167.51	303.79	-44.86%	23.23%
投资收益		5.00	4.39	2.01	119.18%	87.90%
其中: 子公司分红						
资产减值损失		-300.00				0.00%
信用减值损失		-102.85	139.71	163.86	14.73%	-135.84%

备注: 毛利率情况可从原材料成本、直接人工、产品售价等方面分析原因; 期间费用情况可从构成费用的主要项目分析。

原因说明: 同比增长超 10%、同比下降、亏损等需说明原因

(1) 毛利率同比上涨: 一是本年度销售订单同比增加, 产能利用率提高、摊薄了固定成本, 因此产品的单位成本降低; 二是通过对部分产品进行产品线改革, 对其成本、费用、良率等进行专项考核, 产品的生产成本得到明显改善; 三是高毛利率的穿戴马达订单增加, 销售额增幅

明显。

(2) 研发费用同比增加 375 万元，主要是本年度传动新项目、水平线性新项目及其他项目新项目较多、投入的人力、设备等前期费用较大；管理费用增加 107 万元，主要是：1、折旧费增加，增加部分主要为产业园暂时闲置楼层的折旧费用；2、管理费用-工资增加，增加原因为新进员工；销售费用增加 60 万元，主要是销售费用-工资增加。

(3) 其他收益较去年减少 136 万元主要与收益相关政府补贴金额减少，减少主要原因是 24 年 1 季度收前期兑现资金较多。

■资产运营效率

表 6 资产运营指标情况

(单位:万元)

指标名称	上月末	去年同期	同比 (%)	原因说明
总资产合计	46,512.19	43,408.79	7.15%	
其中: 存货	7,866.42	8,523.76	-7.71%	
应收账款 (含票据)	11,831.74	10,133.13	16.76%	本年销售增加, 故应收款及票据增加
逾期应收账款				
总负债	23,874.20	19,692.36	21.24%	负债增加主要是应付账款和应付票增加, 先项目前期设备投入较大
其中: 有息负债	4,845.00	4,296.00	12.78%	主要是流贷较去年增加
应付账款 (含票据)	15,619.37	12,996.40	20.18%	本年新项目、前期设备和材料投入增加
资产负债率	51.33%	45.36%	13.15%	

备注: 同比增长超 10%、同比下降等需说明原因。

表 7 资金周转效率（单位：天数）

要素分析	上月末	去年同期	说明
营销			应收账款+产成品-预收账款，指标越小越好
应收账款周转天数(含票据)	129.73	158.84	360/(年化营收/应收账款及票据期初期末平均数)
预收账款周转天数			360/(年化营收/预收账款及合同负债期初期末平均数)
产成品周转天数(制造业适用)	43.67	51.02	360/(年化营业成本/产成品期初期末平均数)
生产(制造业适用)			指标越小越好
在产品周转天数	17.35	16.93	360/(年化营业成本/在产品期初期末平均数)
采购			应付账款-预付账款+原材料，指标越大越好
预付账款周转天数	2.40	3.27	360/(年化营收/预付账款期初期末平均数)
原材料周转天数(制造业适用)	51.03	63.07	360/(年化营业成本/原材料期初期末平均数)
应付账款周转天数(含票据)	150.50	171.78	360/(年化营收/应付账款及票据期初期末平均数)
运营资金周转天数	-13.18	-11.33	营销周转天数+生产周转天数-采购周转天数，指标越小越好

备注：周转天数同比增减 30 天需说明运营效率变化原因。

二、重点工作推进情况（请按要求认真填写）

序号	工作事项	年度目标	已完成情况	下月工作计划
1	市场开拓	以该项目为契机，公司将通过麦克韦尔向其代工的日本烟草、帝国烟草、东南亚等国家的烟草公司项目渗透。在电子烟市场份额占有一席之地后，引导客户的高端项目使用线性马达，提升行业门槛，增加产品盈利能力。	A1P 项目客户 4 月已下量产单近 200K。	1. A1P 量产订单生产； 2. A2P 项目 SP 阶段试产交付

2	技术攻关	加快手机端高价值新品 0809Pro（产品技术规格升级，较现有 0809 售价增加 1 元，Q2 量产）、触控笔 1255（售价 10 元以上，Q3 量产）、VR 领域 TIKI（售价 2 美金以上）项目开发进度，确保在年底前实现量产交付。	0809Pro 小米已提出 P1 试产需求，vivo 已经给客户提交了一版对标。	跟进小米 0809ProP1.1 样品测试情况
3	管理创新	成立以总经理为主任，生产副总为常务副主任，其他副总为副主任，各部门长为成员的成本管控委员会。	1. 对期间费用管控目标进行分解； 2. 对 NPI 人员配置进行专项沟通； 3. 0832 部分产品异地生产； 4. 采购降本阶段性评估； 5. 马达部品采购降价向下延升	1. 采购降本向关键设备供应商和车载部品供应商延升； 2. NPI 人员培训。
4	传业季度重点工作	季度目标： 1. 2 季度业务实现营收 800 万； 2. 比亚迪 SZ 产品质量问题解决并持续生产交付； 3. 华为 H 项目开始进入量产交付。	1. 比亚迪 SZ 项目已定位问题根因并开始验证；	1. SZ 项目改进方案验证； 2. 加大力度部品谈价； 3. SZ 效率良率持续改善。
5	马业季度重点工作	季度目标： 1. 2 季度马达业务总营收 10200 万； 2. 0413 穿戴线性马达顺利实现量产，加大市场推广力争形成单款小爆品：在 0410 小米下半年招标取得大份额； 3. 游戏手柄用马达（2024/1525）完成至少 5 家白牌游戏设备厂家送样测试并立项； 4. Colada 新方案争取向 Meta 送样。	1. 0413 已在研强客户量产交付 30K； 2. 游戏用马达（联想、小鸡、达实智控、捷锐宏、三奕）已送样并立项； 3. Colada 新方案已不能进入	1. 0410 进一步降本方案详细测算，支撑下半年投标价格决策，确保目标毛利最大化决策； 2. 游戏用马达项目推进情况跟进。

填写要求：重点工作事项必填项来源于年度任务书中的重点任务、集团年度经营计划中的重点经营工作、集团十大经营事项。

三、经营亮点（请根据实际情况，认真填写）

序号	事项	亮点
1		

三、公司所属行业近期主要信息

1、2025 年年初，“国补”政策首次扩围至消费电子行业，对个人消费者购买手机、平板、智能手表手环等 3 类数码产品（单件销售价格不超过 6000 元），按产品销售价格的 15% 给予补贴，每位消费者每类产品可补贴 1 件，每件补贴不超过 500 元。据 IDC 报告，2025 年第一季度（1Q25）全球智能手机出货量同比增长 1.5%，达到 3.049 亿部，市场表现符合 IDC 预测；2025 年第一季度中国智能手机市场出货量在“国补”政策叠加春节销售旺季的拉动下，同比增长 3.3%，达到 7160 万部，延续过去五个季度的增长趋势，但是增幅低于 IDC 预期。

四川安和精密电子电器股份有限公司

经营负责人：

2025 年 5 月 29 日