

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 9 月

编制日期：2025 年 10 月 10 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	30,069	25,560	4,509	18%	64%
2	利润总额	502.23	790	-956	1,746	183%	157%
3	合同金额	47,000	35,420	30,602	4,818	16%	75%
4	销售回款	42,596	24,936	23,027	1,909	8%	59%

经济运行特点：2025 年 1-9 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 18%、合同金额增幅 16%，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 183%，原因是收入上涨的同时，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，故 2025 年 1-9 月利润总额较去年同期有大幅提高。

营收指标和销售回款执行率偏低，原因是下游终端客户新品大多集中在下半年发布上市，上半年主要供货往年已上市旧款产品，故上半年为行业传统淡季。

■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	30,069	25,560	18%	100%	64%
振动马达	43,700	27,906	24,970	12%	93%	64%
模组	3,300	1,429	219	553%	5%	43%
其他业务		734	371	98%	2%	

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 18%，其中振动马达上涨 12%，主要原因是：2024 年全球电子信息行业整体温和复苏，25 年 1-9 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，且交付量稳步提升，故营业收入同比增长；模组业务上涨 553%，主要是 24 年模组业务主要集中在传动的升降模组，售价较低，25 年的模组业务侧重于车载传动模组业务，单位产品售价高且本年已经进入量产交付阶段。

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	27,906	13,049	24,970	13,458	12%	-3%
2	模组	1,429	14	219	5	553%	180%
3	其他	734		371		98%	

原因说明：振动马达销售额同比上涨但销量下降，主要是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，新产品销售单价高于原有振动马达均价。

■合同情况分析

表 4 各业务合同构成情况

(单位：万元)

业务线名称	1-本月	去年同期	同比 (%)	业务占比 (%)
合同金额总计	35,420	30,602	16%	100%
振动马达	27,906	24,693	13%	79%
模组	1,429	239	498%	4%
其他	6,085	5,670	7%	17%

备注：按年度预算中业务划分。

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，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。

表 5 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	27,906	
	模组	1,429	
	其他	6,085	

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 6 损益情况

(单位：万元)

指标名称		年度预算	1-本月	去年同期	同比 (%)	预算执行率 (%)
利润总额		502.23	790.25	-955.83	183%	157%
毛利率	合计	16%	20%	15%	35%	128%
	振动马达	15%	21%	14%	50%	140%
	模组	21%	-5%	42%	-112%	-24%
	其他业务	15%	58%	51%	13%	385%
期间费用	合计	7,596.35	5,722.54	5,352.56	7%	75%
	销售费用	920.37	568.00	522.70	9%	62%
	管理费用	2,764.51	2,059.52	2066.79	0%	74%
	财务费用	211.47	83.39	1.47	-5581%	39%
	研发费用	3,700.00	3,011.63	2761.59	9%	81%
	期间费用占比	15%	19.03%	20.94%	-9%	126%
其他收益		721.03	502.38	574.46	-13%	70%
投资收益		5.00	10.29	3.67	180%	206%
其中：子公司分红						
资产减值损失		-300.00				0%
信用减值损失		-102.85	80.86	45.22	-79%	-79%

(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，因此产品的单位生产成本下降；二是公司扎实推进 BOM、人工、良率、物流费用及其他可控费用的持续降本，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 250 万元，主要是本年度传动新项目、水平线性新项目及其他新项目较多、人力、设备、模具等前期投入较大较大；

销售费用增加 45 万元，主要是销售费用-业务费（差旅费和招待费用）增加，主要是业务拓展与维护的需要。财务费用增加 82 万元，主要是本年度安和移动互联产业园转固后，产业园项目贷款的利息费用转入损益类科目核算；且本年汇率波动放缓，汇兑收益金额减少。

（3）其他收益较去年减少 72 万元主要与收益相关的政府补贴金额减少，减少主原因是 24 年 1 季度收前期政策兑现资金较多。

■资产运营效率

表 7 资产运营指标情况

（单位：万元）

指标名称	本月末	去年同期	同比（%）	原因说明
总资产合计	48,148.97	45,605.52	6%	
其中：存货	9,041.12	8,759.63	3%	
应收账款（含票据）	13,525.75	11,568.66	17%	本年营业额增幅 18 个百分点
逾期应收账款				
总负债	25,261.46	22,499.99	12%	主要是采购增加，应付账款和应付票据增幅 19 个百分点
其中：有息负债	5,371.63	6,153.65	-13%	部分项目贷到期归还
应付账款（含票据）	16,220.34	13,665.54	19%	本年新项目、前期设备和材料投入增加
资产负债率	52.47%	49.34%	6%	

备注：同比增长超 10%、同比下降等需说明原因。

表 8 资金周转效率

（单位：天数）

要素分析	本月末	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）	127.89	126.36	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)	55.36	44.12	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	14.36	12.95	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	2.44	2.16	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)	43.36	45.51	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)	147.35	131.98	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	4.45	3.78	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。	1.A1P 和 A2P 项目已量产供货; 2.X4 项目选型 0820 扁平马达, 已开始提交样品。	跟进 X4 项目、A1.5P 项目进展, 根据客户进度提交样品

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 Q200 项目已开始 P2 试产, vivo 已经给客户提交了一版对标。	继续推进 0809Pro 小米 Q200 效率良率提升
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, 在 Z 线性试点 NPI 流程优化; 3. 0832 部分产品异地生产; 4. 采购降本阶段性评估及车载物料谈价; 5. NPI 生技人员配置及分配检讨; 6. 召开成本会议对重点产品成本管控提出目标	1. 针对上游稀土、钨粉等原材料涨价, 继续与供应商议价尽量争取磁铁和平衡块尽量靠低涨价
4	传动业务季度重点工作	季度目标: 1.3 季度业务实现营收 1000 万; 2. 比亚迪 SN 项目进入量产交付。	1.3 季度传动业务营收 160 万元 (比亚迪 SZ 需求不及预期, SN 项目延迟); 2. 比亚迪 SN 项目恢复试产;	1. MR2、ST2 吸顶屏样品品质问题解决
5	马达业务季度重点工作	季度目标: 1.3 季度马达业务总营收 12500 万; 2. 5514 低频马达、1255 触控笔马达进入量产; 3. 向至少 1 家白牌游戏设备厂家量产供货 1525 线性马达或低成本 2024 线性马达; 4. Tiki 项目完成第二次送样并通过客户测试。	1.3 季度马达业务 10041 万; 2. 5514VN2 开始试产; 1255 第 3 次试产样品良率较低; 3. 1525 已有达实和帝品 2 家游戏客户试产; 4. Tiki 项目试产	1. 5514VN2 剩余订单试产; 1255 试产良率持续推进改善; 2. 跟进达实 1525 试产情况, 帝品 1525 导入量产; 3. 跟进 Tiki 项目试产情况。

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、公司大事记

序号	事项	发生时间	具体内容
----	----	------	------

1

填写要求：可以写 1) 公司发展中的重大里程碑事件，如合并、分立、上市、投产、重大改革事项等；2) 公司重要接待活动，如省部级（将军级）以上领导对公司的考察、调研活动，知名人士、重大客户、重要合作单位等领导来公司参观访问、合作交流；3) 公司参与或组织的重要会议、重大活动，省部级以上媒体对公司的重大宣传报道等；4) 公司发生重大的安全生产、产品质量事故、较大的灾情等重大事件和重要群体事件以及相关处理情况；5) 公司重大经营活动,如签订重大合同、重大技改投资、重大投融资、与重要客户建立战略合作关系、重要新技术新产品及科研成果发布等。

四、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。

2、工业和信息化部、市场监督管理总局印发了《电子信息制造业 2025—2026 年稳增长行动方案》。具体内容如下：主要目标：2025—2026 年，规模以上计算机、通信和其他电子设备制造业增加值平均增速在 7%左右，加上锂电池、光伏及元器件制造等相关领域后电子信息制造业年均营收增速达到 5%以上。到 2026 年，预期实现营收规模和出口比例在 41 个工业大类中保持首位，5 个省份的电子信息制造业营收过万亿元，服务器产业规模超过 4000 亿元，75 英寸及以上彩色电视机国内市场渗透率超过 40%，

个人计算机、手机向智能化、高端化迈进。主要举措：促进人工智能终端迈向更高水平智能创新，推动智能体与终端产品深度融合，制定人工智能终端智能化分级方法和标准，鼓励各地推动人工智能终端创新应用。同时，要在破除“内卷式”竞争中实现光伏等领域高质量发展，依法治理光伏等产品低价竞争，引导地方有序布局光伏、锂电池产业。此外，还要强化技术和产品形态创新，提振手机、电脑、电视等传统电子产品消费，培育新业态，强化行业应用赋能等。

四川安和精密电子电器股份有限公司
经营负责人：

2025 年 10 月 10 日