公司代码：605208　　公司简称：永茂泰

上海永茂泰汽车科技股份有限公司
2024 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、监事会及董事、监事、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、 天健会计师事务所(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

公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除回购专用证券账户中的股份数后的股本为基数，向除回购专用证券账户以外的其他股东每10股派发现金红利0.39元（含税），不送红股，不以公积金转增股本。截止2025年4月17日，公司总股本329,940,000股，扣除回购专用证券账户中的400,028股后的股本为329,539,972股，以此计算合计拟派发现金红利12,852,058.908元（含税）。如在董事会审议通过本方案后至实施权益分派股权登记日期间，公司总股本扣除回购专用证券账户中的股份数后的股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。

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	永茂泰	605208	无变更

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王光普	曹李博
联系地址	上海市青浦区练塘镇章练塘路577号	上海市青浦区练塘镇章练塘路577号
电话	021-59815266	021-59815266
传真	021-59815199	021-59815199
电子信箱	ymtauto@ymtauto.com	ymtauto@ymtauto.com

2、 报告期公司主要业务简介

公司属于汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件行业。近几年，随着经济的发展和生活水平的提高，人们对汽车的需求也越来越高，汽车行业已成为全球最大的制造业之一，而我国汽车市场也是世界上最大的汽车市场之一。报告期内，我国汽车产业延续增长态势，根据中汽协数据，2024年度我国汽车产销分别为3,128.2万辆和3,143.6万辆，同比分别增长3.7%和4.5%。其中，我国新能源汽车产销分别为1,288.8万辆和1,286.6万辆，同比分别增长34.4%和35.5%，市场占有率稳步提升，达到40.9%，新能源汽车已经成为我国新质生产力的典型代表。

汽车产业的发展带来了汽车零部件行业的巨大商机，而新能源汽车的快速崛起也迫使汽车零部件厂商从传统燃油车发动机、变速箱等零部件向新能源汽车三电系统零部件转型。根据《美国汽车新闻》发布的2024年全球汽车零部件供应商百强榜数据，尽管在经济形势整体不太好的情况下，今年上榜的汽车零部件制造商的营业收入同比平均增长约9%，今年新上榜的两家中国企业，都与我国新能源汽车产业的崛起息息相关。汽车及零部件行业繁荣的背后，是不容忽视的残酷市场竞争。车企价格战也对汽车产业链上下游企业的盈利能力带来挑战。报告期内，汽车厂商以不同形式向上游零部件供应商发出倡议或者通知，要求各供应商提出降低成本的举措，共同努力降低整车成本；还有个别汽车厂商向上游扩展，生产汽车零部件，以此降低电动化转型的高昂成本。在此形势下，部分汽车零部件企业凭借品牌、技术、成本等优势，有望获取并巩固市场地位；而部分缺乏核心竞争力的企业也将逐渐被市场所淘汰。

报告期内，受益于汽车行业的发展及消费者对汽车性能要求的不断提升，轻量化汽车零部件的市场需求持续上涨，尤其是在新能源汽车市场，轻量化技术有助于提高电池续航里程和整车效率，因此高度契合新能源汽车发展趋势。根据中国汽车工程学会《节能与新能源汽车技术路线图2.0》，目标2025、2030、2035年，燃油乘用车和纯电动乘用车整车轻量化系数分别降低10%、18%、25%和15%、25%、35%。汽车轻量化不是简单地减少重量，而是综合汽车耐撞性、刚度强度性能、安全性、经济性的系统工程。铝合金强度高、密度低、耐腐蚀性强，回收利用率高，经济性好，具有高延展性和良好的铸造性能，能在保证汽车质量、安全性的同时，降低整车重量，是目前汽车轻量化的首选材料，市场潜力巨大。

公司主要从事汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件业务，在汽车行业大发展的背景下，公司主营产品具有广阔的市场前景，管理层对此非常有信心。公司所布局的从废铝回收、汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件生产到铝危废运输和资源化利用的上下游一体化全产业链符合国家发展战略，具有较强的竞争优势。公司将致力于持续深化铝合金全产业链绿色低碳发展布局，抢抓汽车轻量化智能化发展机遇，不断提升自身核心竞争力，为股东创造价值，为产业作出贡献。

（一）主要业务

报告期内，公司主要从事汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件的研发、生产和销售，其中汽车用铸造再生铝合金包括铝合金锭、铝合金液，汽车零部件包括燃油汽车零部件、新能源汽车零部件，同时公司开展废铝回收和铝灰渣资源化利用业务，已形成废铝回收、汽车用铸造再生铝合

金和汽车零部件生产、铝危废运输和资源化利用的上下游一体化全产业链低碳循环，现主要有上海、安徽、成都、重庆等生产基地。

（二）经营模式

1、汽车用铝合金业务

公司以纯铝、废铝、硅、铜、镍等为主要原材料，通过熔炼、成分调整、精炼等生产工序，生产各种牌号的铸造再生铝合金锭和铝合金液，主要用于燃油汽车发动机缸体、缸盖、油底壳、支架、活塞、涡轮增压壳体、变速箱端盖等，新能源汽车电池包组件、电机端盖、逆变器壳体、减速器壳体等，以及汽车空调压缩机缸体、缸盖、支架、制动卡钳等铝合金铸件，其中公司的 1 项免热处理铝合金可用于大型一体化压铸件。截至 2024 年 12 月底，公司在运行铝合金产能 31.3 万吨（不包含为公司汽车零部件直接配套自用的铝合金液产能），其中 13.6 万吨既可以铝合金锭形式对外销售，也可以铝合金液对外运输直供，13.7 万吨为铝合金液厂内直供，4 万吨为铝合金液对外运输直供。主要产品包括 ADC12、AlSi7Mg、AlSi9Cu3、AlSi9Cu3Fe、AlSi10MgCu、AlSi7Cu0.5Mg0.3、AlSi6Cu4、KS309、KS1295、R14、AlSi10MnMg、AlSi12Fe、AlSi6Cu4Mg、A356、AlSi7Cu3Mg、A380、WT-01（免热处理铝合金，用于油底壳）、WT-02、WT-03（免热处理铝合金，用于大型一体化压铸件）等各种牌号的铝合金。

（1）采购模式

为保证采购行为的规范性，公司制定了《供方选择与评价管理规定》《采购管理程序》等采购管理制度。在开发新供应商时，采购部门根据《供方调查表》对供应商进行初步背景调查后筛选出符合质量标准的供应商，再由采购部门组织质保部、技术中心通过实地考察、样品检验等方式对供应商技术水平与生产能力、产品的符合性及稳定性、交货周期、价格合理性、付款方式等评定标准进行审核，通过审核后列入合格供应商。采购部门定期会同质保部对供应商日常供货情况进行管理评估，确保所采购的物资供货及时、质量合格、价格合理，满足生产交付和技术标准的需求。

采购部门根据生产销售计划及库存情况组织采购，采购的原材料主要包括纯铝、废铝、硅、铜等，不同原材料采购情况具体如下：

①纯铝、硅和铜

纯铝、硅和铜的市场供应充分，价格透明，公司与合格供应商通常通过询价、议价、竞价的方式按批次签署合同，采购价格主要参考长江有色金属网、上海有色网等价格。此外，应个别铝合金客户锁定原材料价格波动风险的要求，公司会根据客户销量预测情况向其指定的供应商采购部分纯铝，锁定纯铝采购的价格，同时公司向客户销售铝合金锭价格根据其指定供应商的纯铝供货价格加固定加工费的方式确定。

②废铝

公司对外采购的废铝包括新废铝和旧废铝。新废铝价格基本按照纯铝市场价格乘以一定的系数确定，故价格也相对透明，公司主要通过与合格供应商签署季度或年度采购合同，供应商在合

同有效期内分批次供货，或向合格供应商按批投标的方式进行采购。旧废铝种类相对较多，价格也参差不齐，对于此部分原材料，公司主要通过参考废铝市场报价，对合格供应商以询价、议价的方式按批次进行采购。

（2）生产模式

①生产模式概况

公司铝合金业务主要采取以销定产的生产模式，即根据客户订单要求，制定生产计划，安排规模化生产。目前，公司铝合金业务的主要生产基地情况如下表所示：

产品类型	所属公司	产能（万吨）	生产基地所在地	备注
铝合金锭/铝合金液	安徽铝业	10	安徽省广德市	生产的铝合金锭对外销售或铝合金液对外运输直供给客户生产汽车零部件等铝铸件
	广德新材料	3.6	安徽省广德市	
铝合金液	永茂泰	1.2	上海市嘉定区	生产的铝合金液直接供给客户生产汽车零部件
	四川铝业	3.5	四川省成都市	生产的铝合金液直接供给客户生产汽车零部件
	安徽铝业	8	安徽省广德市	生产的铝合金液直接供给客户生产汽车零部件
	重庆新材料	1	重庆市两江新区	生产的铝合金液直接供给客户生产汽车零部件
	上海零部件	4	上海市青浦区	生产的铝合金液对外运输直供给客户生产汽车零部件等铝铸件

②铝合金液生产模式

与传统的铝合金锭销售的供货模式相比，铝合金液销售省去了客户二次重熔铝合金锭的熔炼工序，可以减少客户对熔炼设备和人工的投入，避免铝合金锭重熔造成的材料和能源损耗，并能有效防止由于铝合金锭重熔所造成的质量波动，为铸造工序提供更可靠的原料，同时可以减少客户铝合金锭的采购库存及对客户流动资金的占用，是较为先进的铸造行业铝原料供应方式。

铝合金液的业务模式主要有两种：第一种模式是在同一厂区内主要为一家客户配套生产铝合金液；第二种模式是以铝合金液生产基地为中心覆盖周边客户。具体情况比较如下：

项目	第一种铝合金液销售模式	第二种铝合金液销售模式
适用范围	单一客户的铝合金使用量大	一定区域范围内的铝合金使用量大
客户数量	以一家客户为主	以多家客户为主
生产场地	与客户的铸造车间处于同一厂区	在客户周边选址建厂
运输情况	同一厂区内叉车运输	短途汽车运输
客户关系	与客户的合作更为紧密，互相依赖程度更高	如果服务多家客户，则不存在对单一客户依赖的风险，但同时客户对其依赖程度会有所减弱

报告期内，公司主要采用第一种铝合金液销售模式，也开展了第二种铝合金液销售模式。

③铝合金受托加工业务模式

报告期内，公司为铝合金业务客户提供了受托加工服务，具体模式主要为：公司客户将生产过程中产生的料柄、浇冒口、废铸件、铝屑等返回料交付公司，公司按照合同约定加工成一定重量和标准的铝合金液或铝合金锭交还客户并向客户收取加工费。

铝合金受托加工业务与铝合金销售业务的实质差异如下：

项目	受托加工业务	购销业务
定价方式	合同约定以返回料加工费方式定价，或同时约定返回料和铝合金产品的定价方式，其中返回料价格以铝合金产品价格的一定折率确定	合同约定销售铝合金产品的定价方式
原材料来源	原材料为客户提供的返回料	原材料由公司自主对外采购
原材料用途	返回料型号与受托加工完成后的铝合金产品型号之间具有较为明确的对应关系	原材料通用，可用于各种铝合金产品的生产

（3）销售模式

公司销售部门负责产品销售，公司产品均直接销售给下游用户。客户主要为汽车零部件生产企业，公司产品凭借良好的品质，在市场享有较高美誉度，拥有一批稳定的客户。公司产品定价主要参照长江有色金属现货市场、上海有色网、上海期货交易所等关于铝合金所含元素的报价，并考虑损耗、合理利润等因素，与客户协商确定。

2、汽车零部件业务

公司主要通过压铸、浇铸和机加工等工艺生产汽车零部件，具有年产汽车零部件2,500万件以上的生产能力，主要产品为燃油汽车发动机缸体、缸盖、油底壳、支架、涡轮增压壳体、变速箱端盖等，新能源汽车电池包横梁构件、模组支架、电机端盖壳体、逆变器壳体盖板、减速器壳体等，以及汽车空调压缩机缸体、缸盖、支架、制动卡钳、减震塔、轮罩等铝合金铸件。

（1）采购模式

公司生产汽车零部件的主要原材料为纯铝、废铝、硅和铜等，采购模式和价格确定方式与铝合金业务类似。除主要原材料采购外，公司还需要采购一些密封嵌件、刀具、脱模剂、切削液、包装物等辅料。

（2）生产模式

公司汽车零部件业务主要采取“以销定产”的生产模式，在获得客户订单后，由制造管理部编制《月份生产任务书》，制订出合理的生产周期，经总经理审批后，及时组织生产。在整个生产过程中，制造管理部、质保部、技术中心、销售部等密切配合，实时对产品制造过程进行监督和反馈。汽车零部件的生产基地主要位于上海市青浦区和安徽省广德市。

汽车零部件受托加工业务与汽车零部件购销业务的实质差异如下：

项目	受托加工业务	购销业务
定价方式	合同中明确规定以加工费方式定价	合同明确规定零部件名称、价格
原材料来源	汽车零部件毛坯件由客户提供	原材料由公司自主采购

不良品责任	公司需根据客户提供的毛坯件数量返还完工品，对于超过免责比率的加工不良品需向客户承担赔偿责任	公司向客户销售合格产品，生产过程中产生的不良品自行负责

公司汽车零部件加工过程中产生的工艺废料及残次品直接回收利用。此外，公司汽车零部件业务存在部分外协加工，主要是针对部分产品进行辅助工序的加工，如热处理、浸渗、机加工等。公司外协加工过程中不涉及关键工序，且具备这类加工能力的外协供应商数量众多，公司在该类供应商的选取上存在较大的选择空间，因此，公司对该类外协供应商不存在依赖。

（3）销售模式

公司销售采用直销模式，客户主要为知名汽车整车厂或汽车零部件厂商。知名汽车整车厂或汽车零部件厂商在选择上游零部件配套供应商过程中，通常具备一整套严格的质量体系认证标准，进入其供应商体系存在较高的准入门槛。企业不仅要取得国际通行的汽车行业质量管理体系认证，还需要通过客户对公司质量管理、技术水平等多环节的综合审核，方可成为候选供应商。

公司成为候选供应商后，会与客户沟通新项目的开发内容，公司根据客户所提供的技术指标进行可行性研究分析及产品生产工艺设计研发，方案获得客户认可后，由销售部和技术中心根据原材料、人工、制造费用、合理利润等因素进行报价。公司中标或与客户协商一致后，双方签署项目合同，对产品系列、每年采购价格、每年预计采购数量、项目各主要节点进行约定。项目开发过程主要包括模具及工装设计制造、生产设备配置、样件试制、PPAP（生产件批准程序），通常需要1-2年的周期，而从PPAP至项目达产，则通常需要1年左右的爬坡期。客户一旦选定供应商，合作关系往往也将保持长期稳定。

3、废铝回收业务、铝危废处置业务、危险品运输业务

公司之子公司烟台通泰回收上汽通用东岳及其他周边企业的铝屑、铝屑压块，子公司安徽铝业回收个人及单位废铝，公司及各子公司回收其他企业废铝，作为公司原材料。

公司之孙公司安徽环保于2022年11月取得安徽省生态环境厅颁发的《危险废物经营许可证》。安徽环保采用回转炉-球磨-煅烧工艺流程处理铝灰，包括一次灰、二次灰和环保灰。报告期内，公司处置了公司内部铝合金和零部件生产过程中产生的铝灰，除处置费收入外，回收铝颗粒向公司内部铝锭厂销售提炼铝合金锭，最终的再生氧化铝（高铝矾土熟料）主要销售给耐火材料厂作为耐火材料的辅料添加；另外，公司还拓展了周边地区其他企业的铝危废处置业务。

公司之孙公司安徽运输于2022年6月取得宣城市交通运输局颁发的《道路运输经营许可证》。截至2024年12月底，安徽运输有危险品运输车8辆，具备上海、四川道路危险货物运输企业异地经营备案，开展铝危废运输业务及铝合金液对外运输直供业务。

（三）市场地位

在汽车用铸造再生铝合金领域，公司处于行业第一梯队，为国内规模较大、管理和技术先进的铝合金生产企业之一，是中国有色金属工业协会再生金属分会理事会副会长单位，中国再生资源产业技术创新战略联盟理事单位，2024 SMM中国铝合金锭企业二十强。在汽车零部件领域，公

司是中国铸造协会压铸分会副理事长单位，上海市压铸技术协会理事长单位，第四届中国铸造行业排头兵企业、第四届中国铸造行业综合百强企业。

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

	2024年	2023年	本年比上年增减(%)	2022年
总资产	3,997,236,084.29	3,376,146,544.83	18.40	3,354,420,578.29
归属于上市公司股东的净资产	2,100,447,425.97	2,100,424,365.23	0.001	2,073,146,383.07
营业收入	4,099,543,471.30	3,536,373,002.75	15.93	3,533,960,816.20
归属于上市公司股东的净利润	37,509,624.41	30,910,990.56	21.35	94,194,192.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,222,964.35	17,183,626.71	35.15	93,580,892.81
经营活动产生的现金流量净额	-211,362,231.18	93,195,429.51	-326.79	51,055,014.88
加权平均净资产收益率（%）	1.79	1.48	增加0.31个百分点	4.62
基本每股收益（元／股）	0.11	0.09	22.22	0.29
稀释每股收益（元／股）	0.11	0.09	22.22	0.29

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	823,390,813.82	903,740,751.04	1,036,665,027.23	1,335,746,879.21
归属于上市公司股东的净利润	10,217,565.23	25,255,373.16	473,613.36	1,563,072.66
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,282,954.42	7,819,873.18	-15,066,222.25	29,186,359.00
经营活动产生的现金流量净额	-69,782,337.07	65,005,921.56	-54,149,232.72	-152,436,582.95

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

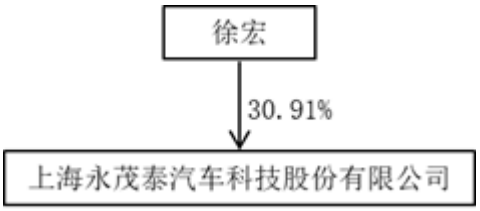
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）	19,867

年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）							20,989
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	
徐宏	0	101,987,917	30.91	0	无	0	境内自然人
徐娅芝	1,600	17,551,600	5.32	0	无	0	境内自然人
徐文磊	0	17,550,000	5.32	0	无	0	境内自然人
上海磊昶投资合伙企业（有限合伙）	0	13,969,800	4.23	0	无	0	其他
周秋玲	0	5,558,483	1.68	0	无	0	境内自然人
王成华	4,102,200	4,102,200	1.24	0	无	0	境内自然人
上海宏芝投资合伙企业（有限合伙）	0	3,580,200	1.09	0	无	0	其他
王成	3,152,775	3,152,775	0.96	0	无	0	境内自然人
孙福荣	-900	2,860,050	0.87	0	无	0	境内自然人
王梅艳	-1,500	2,016,300	0.61	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		徐文磊为徐宏之子，徐娅芝为徐宏之女，周秋玲为徐宏配偶，徐宏、徐文磊、徐娅芝、周秋玲为公司共同实际控制人；磊昶投资为徐娅芝控制的企业，宏芝投资为徐文磊控制的企业，磊昶投资、宏芝投资为实际控制人的一致行动人。					

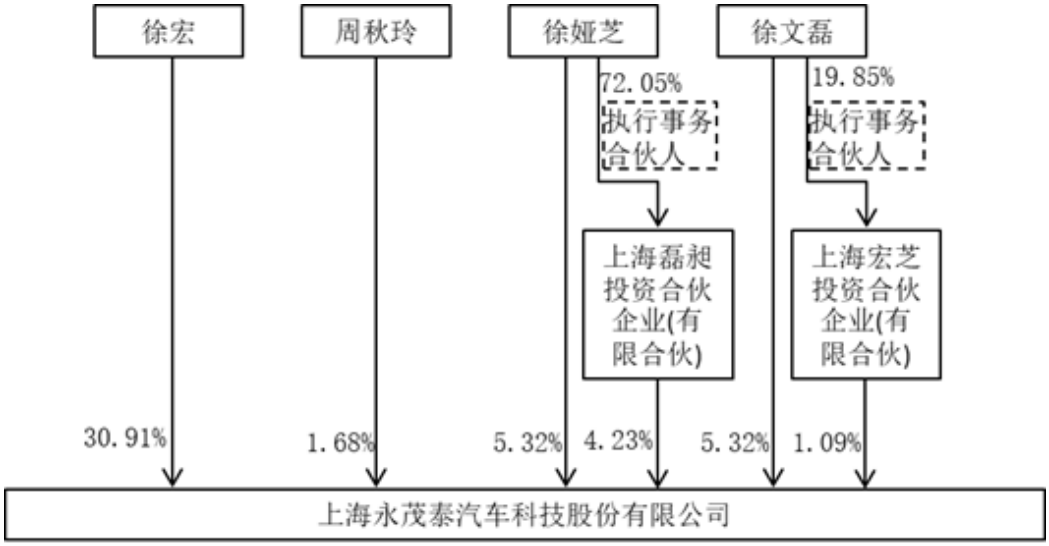
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

2024 年，是公司市场开拓、降本增效的破局之年，是公司空间拓展、产业升级的谋划之年，也是公司经营业绩触底反转、开启高质量发展新征程的关键之年。这一年，面对复杂严峻的内外部环境和“增量放缓、存量升级”的汽车产业生态，公司紧紧把握阶段特征、抢抓产业发展机遇，坚定汽车用铸造再生铝合金及铝合金铸造汽车零部件全产业链绿色低碳发展布局，坚决落实“重研发、拓市场、强管理”的经营思路，全面贯彻“标准化、精细化、管理优化”的管理思想，努力提升“质量、效率、成本、效益”四大要素，持续放大优势、补齐短板，2024 年公司主营产品产销量、营业收入等指标均创历史新高，净利润也逆势增长。这些成绩的取得，进一步巩固了公司在汽车用铸造再生铝合金及铝合金铸造汽车零部件的行业地位，同时也为公司空间拓展、产业升级奠定了良好的基础。报告期内，公司主要经营情况如下：

1、收入规模历史新高，经营业绩逆势增长

2024 年以来，公司始终贯彻“积极发展、稳健经营”的经营思路，外抓汽车轻量化带来的市场机遇，内抓“质量、效率、成本、效益”的要素提升，充分发挥废铝回收、汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件生产、铝危废运输和资源化利用的上下游一体化全产业链优势，拼命拓市场、

抢订单、保生产，实现了主营产品产销增加、营业收入稳步提升、经营业绩逆势增长的经营局面，经受住了经营与发展的严峻挑战。2024年度，公司共实现营业收入41.00亿元，同比增长15.93%；归属于上市公司股东的净利润3,750.96万元，同比增长21.35%；共销售铝合金产品约23.41万吨，同比增长约23.66%；销售零部件产品约2,568.03万件，同比增长约1.62%。与此同时，公司持续优化产品及客户结构，努力提升价值创造能力和抗风险能力。铝合金业务从客户降本的痛点出发，借助自身铝危废处置及铝液运输的优势，大力拓展铝液厂区及一定区域内直供业务，2024年铝合金液销量在公司铝合金业务中占比提升至57.18%；零部件业务在保持传统燃油车市场份额的基础上，重点加大新能源及国际客户的开发力度，努力提升新能源及国际客户业务占比，2024年新能源汽车零部件收入占公司零部件板块收入比例提升至35.57%，零部件国际客户收入占公司零部件板块收入比例达到22.08%。

2、开放合作战略突破，项目建设有序推进

2024年以来，公司继续以价值创造、利益共享为原则，持续深化与战略客户的战略合作。2024年8月，公司与拓普集团就宁波杭州湾开展铝液直供与生产废料综合处置利用业务签订年纲领采购量15万吨的《铝液供应合作协议》，该项目一期6.5万吨产能已于今年3月份建设完成，目前正在开展项目验收及产品认证等相关工作。本次与拓普集团的合作，是公司继皮尔博格、科尔本、一汽铸造后，在客户厂区开展铝液直供业务的又一重大实践，既能够为客户降低成本、创造价值，也为双方进一步深度合作奠定了良好的基础，具有典型的示范效应。报告期内，公司还围绕汽车用铸造再生铝合金全产业链，推动一批项目的落地实施，极大地增强了公司的发展后劲。公司子公司广德新材料一期3.6万吨铝合金产能、子公司上海零部件4万吨铝合金产能顺利建成并实现对外销售；子公司安徽环保的铝危废处置产能得到充分利用，客户、区域均得到拓展；子公司安徽运输的铝合金液及铝危废运输车增至8辆，服务能力进一步提升。

3、研发投入持续增加，创新能力稳步提升

2024年以来，公司持续加大科研投入、加强知识产权管理、加快科技成果转化，以科技创新促进公司快速发展。2024年，公司研发投入1.01亿元，同比增长9.62%；新增授权专利20项，其中发明专利9项、实用新型专利11项，主要包括铝合金生产及检测设备、零部件压铸工艺及检测、设备、新能源汽车三电系统相关零部件及其材料、铝危废处置及资源化利用工艺及设备等方面；已提交尚未授权的在审专利申请27项，其中一体化压铸铝合金材料成型工艺1项，新能源汽车三电相关零部件工艺、设备及检测5项，铝灰渣处置和资源化利用工艺及相关设备4项，其余分别为其他汽车零部件和铝合金生产工艺或设备。上述新设备、新工艺、新产品的投入使用，既满足了客户的定制化需求，也提升了公司生产效率，降低了综合成本，为公司拓市场、降成本、增业绩提供强有力的技术支撑。

4、强基固本练好内功，降本增效成果显著

2024年以来，公司结合行业特征及自身实际，不断加强组织建设、优化体制机制、增强履职能力，以高水平管理支撑公司健康、持续、高质量发展。报告期内，公司深入推进全面预算管理，开展每周、每月、每季度经营分析，分客户、分产品、分工厂单独核算，通过对各项成本变动进

行深度剖析，建立动态调整机制，及时优化管理措施和资源配置；利用先进的互联网技术和工业互联网平台，通过数据采集与集成应用、建模分析与优化等技术，实现制造系统各层级以及对产品、资产和商业全流程优化；应用三维建模软件（CATIA)、CAD 软件、制造计划软件、生产管理系统(ERP)、生产监控软件（MES）等管理软件，实现设备的互联互通，打造汽车零部件生产全过程可视化工业互联网平台；密切关注原料供需变化，捕捉价格波动机会，拓展供应商渠道，千方百计降低采购成本；不断优化配料组合，提高废铝使用比例；严格把控来料检验，做好废铝分类管理，发挥废铝价值最大化；降低生产辅料、备品备件消耗，降低原材料成本；优化工艺参数和工艺过程，提高直收率、回收率，降低能耗、铝耗；优化生产节拍，一模多件，提升效率；优化排产计划，减少产品频繁更换对效率、能耗的影响；对各生产基地设备、人员等资源进行整合，提高产能利用率和规模效益。实施设备和模具的预防性维护保养，降低设备故障率，减少维修成本。加强质量管理，提高一次合格率；优化绩效考核和激励机制，建立以业绩为导向的薪酬体系，加大对优秀员工和创新团队的奖励力度，充分激发员工的工作积极性和创造力，为企业发展注入源源不断的活力。

5、系统谋划战略布局，产业空间不断拓展

2024 年以来，面对错综复杂的国际环境和日趋激烈的竞争格局，公司重点加强顶层设计和系统谋划，加快产业布局和空间拓展，在危机中寻新机，于变局中开新局。在产业布局方面，公司在保持自身汽车市场份额的基础上，借助汽车零部件行业二十多年积累的技术、质量、渠道、成本等优势，积极布局铝合金产品在机器人领域的应用，目前已与部分客户同步开发机器人相关铝合金零部件产品；在产品布局方面，今年 3 月，公司正式成立镁合金事业部，主要从事镁合金材料及产品的开发、生产与销售，目前已与多家客户开展镁合金产品的同步设计与开发，预计今年下半年将完成试制；在空间布局方面，为有效应对地缘政治危机，2024 年以来，公司多次前往欧美、东南亚等地考察，并于今年 4 月份决定在印度尼西亚投资建设汽车零部件制造地。未来随着公司在产业、产品、空间上的布局全面铺开，公司发展后劲进一步增强。

6、深耕全链生态建设，绿色低碳循环发展

2024 年以来，公司积极践行新发展理念，不断完善废铝回收、汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件生产、铝危废运输和资源化利用的低碳循环产业链，大力拓展再生铝、铝液直供、铝危废处置等业务，坚持走绿色低碳循环发展之路。2024 年，公司持续加大废铝使用比例，原料结构中废铝用量达到 80.87%；积极拓展铝液厂内直供业务，新增拓普 15 万吨铝液直供项目；持续完善铝液对外运输销售的各项保障措施、提升运输能力，铝液对外运输销售覆盖面扩大、客户持续增加，2024 年销售铝液约 13.38 万吨，同比增长约 38.07%，铝液直供避免了铝锭重熔造成的能源消耗和环境负担，助力汽车产业链节能减排；充分发挥铝危废运输及处置产能，2024 年处置各类铝灰合计超过 2 万吨，回收铝再投入生产，处置后的副产品再生氧化铝作为耐火材料的辅料添加，助力资源节约型社会、环境友好型社会建设。报告期内，公司被阿拉丁评为“2023 年度中国再生铝产业低碳应用贡献企业”；安徽铝业工厂入选安徽省工信厅“2024 年安徽省绿色工厂”；公司还围绕减碳、降碳、低碳发展目标，开展铝锭、铝液、涡轮增压器壳体、逆变器壳体等系列产品的碳足迹认证；加入铝业管理倡议（ASI）组织，推动铝的负责任生产、负责任采购和企业治理，以

实际行动为产业绿色发展贡献力量。

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