

■ 董事长专访

埃泰克陈泽坚： 以全栈自研构筑护城河 做不可替代的基石力量



陈泽坚

◎ 记者 邹传科

从澳大利亚回国创业，到如今登陆沪市主板，埃泰克董事长陈泽坚带领公司已经走过了23年。

创业初期，国内汽车电子市场几乎被外资巨头垄断，车身电子领域亦近乎空白。正是这种“空白”，让陈泽坚看到了本土企业的突围机会。如今，埃泰克已在中国自主品牌乘用车前装标配车身（域）控制器领域连续三年市占率位居第一。

“23年前，公司门口那棵矮矮的小树苗，如今已亭亭如盖。”陈泽坚在接受上海证券报记者专访时表示，希望埃泰克也能像那棵树一样，继续长下去，根深木秀，真正成为扎根中国、枝伸全球的“不可替代的基石力量”。

从“缝隙”起步到细分冠军

“当时国内几乎一片空白，车身电子市场基本被博世、大陆、德尔福等外资企业垄断。”谈及当年回国创业时的场景，陈泽坚说。彼时，他在澳大利亚完成硕博连读后进入西门子VDO任职，负责东南亚区域的仪表和车身电子业务。恰逢奇瑞等自主品牌崛起，双方一拍即合，陈泽坚选择了最熟悉的汽车电子赛道。

为何是车身控制器？陈泽坚向记者解释，这个看似“不起眼”的产品，实则是整车的“神经中枢”，每一辆车都离不开它。而且，随着智能化演进，其技术门槛和附加值会不断提高。“更深一层考量是，车身控制器对整车厂而言，属于‘高配合度、高定

制化’产品，而国际巨头响应慢、定制难，这正是本土企业的天然优势。”正是这个“务实而不失远见”的选择，让埃泰克在巨头夹缝中找到了立足之地。

从单一控制器起步，埃泰克逐步向域控制器延伸。据高工智能汽车研究院统计，2024年公司在自主品牌乘用车前装标配车身（域）控制器领域市占率达到25.5%，连续三年排名第一，打破了国际厂商的长期垄断。

谈及创业之初的创新驱动力，陈泽坚将其总结为“活下去”的本能与对市场空白的敏锐捕捉。面对外资巨头的技术封锁和价格壁垒，埃泰克以“国产替代、快速响应、深度定制”为突破口，聚焦本土自主品牌车企的痛点，用更适配的产品和更高效的服务，逐步在巨头林立的市场中站稳脚跟。“那是‘从0到1’的突围。”陈泽坚坦言。

如今，公司的创新驱动力已升级为系统性的组织能力与生态布局。随着研发团队突破千人规模，以及IPO带来的资本平台加持，埃泰克正布局构建贯穿硬件、底层软件与应用层的一体化自主研发体系。

“这种能力不仅限于汽车电子，汽车本身就可以看作一个‘轮驱的机器人’，我们的技术栈具备向其他赛道切换的潜力。”陈泽坚说。

以“长跑思维”筑深护城河

此次IPO，埃泰克计划将募资重点投向年产500万件汽车电子项目与研发中心建设，同时用于生产基地扩建及补充流动资金。

汽车电子属于重投入、长周期行业，如何平衡高强度研发与股东回报？“核心在于，我们和股东都应该把上市当作‘长跑’。”陈泽坚给出了埃泰克的答案：在确

保经营稳健的前提下，优先保障技术创新与产能升级的战略投入，通过持续提升市场份额和盈利能力，为股东创造长期回报。“今天的每一分研发投入，都是在为3年至5年后的竞争力‘蓄水’。”

谈及技术护城河，陈泽坚将其拆解为“全栈自主研发能力与多域融合生态下的软硬件深度整合”。据了解，埃泰克是国内少数具备车身控制全栈式解决方案供给能力的厂商之一，实现了软硬件全栈自主可控开发，能够根据整车厂需求进行深度定制与快速迭代。在架构层面，公司率先布局基于SOA的智能车控技术，并推动国产芯片应用方案，目前国产芯片应用比例稳步提升。

“在全球汽车电子竞赛赛道上，中国企业正凭借独特的竞争优势崭露头角。”陈泽坚将其核心竞争力归结为“敏捷、场景、成本”三大优势。敏捷性体现在对本土主机厂研发节奏的深度适配，响应周期远低于国际巨头；场景化能力源于对中国道路环境和用户习惯的深刻洞察，能将本土需求转化为差异化产品；成本优势则依托于国内完善的产业链配套与规模化制造能力。

针对投资者关切的供应链安全问题，陈泽坚介绍，面对芯片等关键元器件的供应波动，埃泰克构建了“国产替代+长协锁定+技术降本”的三重保障机制。具体而言，公司与核心供应商建立长期战略合作锁定产能与价格，同时通过平台化设计、器件归一化及SOA架构优化，从源头降低物料复杂度与成本波动风险。“我们要确保供应链自主可控与交付韧性。”陈泽坚说。

拥抱AI大模型

随着AI大模型上车，汽车正逐步演

变为“第三空间”，这给汽车电子行业带来了深刻变革。在陈泽坚看来，这一变革本质上是汽车从“功能执行者”向“体验创造者”的跃迁，对车身、座舱、智驾等多域融合提出了全新要求。“过去这些域是相对独立的‘功能域’，未来必须走向深度融合，形成‘感知—决策—执行’的闭环，域控制器也将成为承载这一闭环的计算节点。”

对于行业普遍担心的“算力过剩”或“集成度过高”风险，陈泽坚有不同看法：“未来3年至5年，算力不是问题，如何用好算力才是关键。硬件集成度确实会越来越高，但真正的瓶颈在于‘软件定义能力’能否跟上硬件的迭代速度。”埃泰克的应对策略是“适度超前，平台先行”：在硬件上预留算力冗余和接口扩展能力，在软件上支持SOA架构落地，让同一套硬件平台支撑不同车型的功能迭代。

对于2026年至2027年国内智能汽车市场的增长潜力，陈泽坚判断，行业将进入“渗透率稳步提升、配置率加速分化”的新阶段。

面对这一趋势，埃泰克在高中低端车型市场遵循“错位竞争，平台共用”的差异化节奏。低端推高性价比集成化方案，中端提供可灵活配置的模块化方案，高端聚焦跨域融合与SOA架构落地。“这种布局既保证了规模化出货的稳定性，又为技术迭代留出上升空间，能够有效承接市场从渗透率驱动向价值驱动转型的增量红利。”陈泽坚表示。

“5年后，我希望埃泰克成为‘中国汽车电子领域不可替代的基石力量之一’。”陈泽坚说，他最想为埃泰克打上的印记，是“一棵树”的印记——根扎在芜湖，枝伸向世界，既守得住初心，也扛得起使命。

电子布库存持续紧张 涨价周期尚未结束

◎ 林玉莲 记者 曾庆怡

上海证券报记者从业内获悉，多家电子布（电子级玻璃纤维）厂商库存紧张，部分企业库存不足十天。行业整体扩产进度受织布机供应瓶颈制约，短期内补库难度较大。

业内人士分析认为，在织布机瓶颈未突破、产能向高端倾斜的背景下，电子布高景气格局仍将延续，涨价周期尚未结束。

多家龙头企业库存紧张

国金证券研究所副所长、建材新材料首席分析师李阳在接受上海证券报记者采访时称，电子布企业库存偏低。当前，企业在产产能多数处于满负荷运行状态，基本上生产多少拉走多少。

记者从多家电子布生产企业了解到，行业供应紧张态势持续凸显。

宏和科技全资子公司黄石宏和销售处表示：“还有不到10天的货量，缺得非常严重，每个月涨价涨得很厉害。”

中国巨石销售处工作人员表示，目前电子布产品整体供应比较紧张。

电子布分为普通电子布与高端电子布两大类。记者了解到：普通电子布终端需求整体偏弱，并未出现明显复苏；AI高端电子布需求极为旺盛，持续挤压普通布的设备、产能与原料资源，最终导致普通电子布供给收缩、价格被动上涨。

自2025年10月以来，电子布市场价格开启持续上行通道，截至2026年4月初已连续多月上调，月度调价成为行业常态，整体涨幅显著。

展望后市，李阳表示，短期看好电子布价格上行趋势，上行的幅度主要取决于AI景气度（AI对产能的挤压强度）、下游覆铜板的淡季变动。

织布机是核心瓶颈

在电子布生产过程中，织布机为核心关卡，国内主流电子布厂商高度依赖进口，全球产量却十分有限。

记者了解到：当前，全球主力供应商——日本丰田月产能订单已排满；国产织布机只有少量应用于中低端电子布产品，尚未被国内主流电子布厂商使用，难以快速补位。

“总的来看，高端织布机国产替代需要2年以上。”中国玻璃纤维工业协会秘书长刘长雷对记者表示，协会正联合中国纺织机械协会组织开展联合攻关，并共同组织两个行业的骨干企业，商讨研发攻关与实现国产替代的具体措施。

与此同时，产能释放还受到生产效率、漏板关键材料、投产建设多方面影响。

“行业产线从普通布转向高端布，生产效率会打折扣。”刘长雷介绍，以一条10万吨级玻纤窑炉产线为例，由生产普通布用G系列细纱转向生产超薄布用超细纱时，产线整体产能规模要收缩一半甚至更多。

在玻璃纤维生产工业中，漏板是关键纤维成型装置。铂铑合金因其耐高温的贵金属特性，常被用作窑炉漏板的主要加工材料。刘长雷称，在这一材料中，通常铂占比在90%左右，铑占比约10%，近年来行业逐步转向纯铂技术。

金投网数据显示，2020年至2025年5月，现货铂金价格多处于800美元/盎司至1200美元/盎司。该价格从2025年5月开始上行，到2026年1月26日摸高2922.9美元/盎司；4月14日，报价2082.01美元/盎司。上海有色网数据显示，99.95%的国产铂铑合金均价则从2024年初的1175元/克，上涨至4月14日的2490元/克。

刘长雷介绍，贵金属铂金、铑价格上涨后，行业成本大幅抬升，主要体现在固定资产投资与生产损耗两方面：一是新建产线投资显著增加。此前一条10万吨玻纤产线，仅铂铑合金相关投入约2亿元，如今同类产线的贵金属投资已升至4.5亿元。企业担心未来贵金属价格回落，可能形成大额资产减值、侵蚀长期利润，因此扩产意愿普遍偏低。

二是生产过程中的贵金属损耗成本上升。在生产过程中，一吨玻纤纱产品会永久带走0.5克至1克铂金，从而形成贵金属损耗成本。铂铑价格翻倍，进一步推高生产成本。

龙头企业项目进度引关注

2026年，中国巨石旗下年产3.9亿米项目、香港建滔集团旗下约1.8亿米项目规划产能居前，投产进展最受市场关注。多位业内人士提及，须重点关注中国巨石产线情况。

3月18日，中国巨石淮安年产10万吨电子级玻纤暨3.9亿米电子布生产线的点火仪式。该生产线的产能规模占全球市场的9%，是全球规模最大的电子级玻纤生产线。其中，薄布、超薄布等高端电子布品种占比达到30%。

另据广东省韶关市始兴县人民政府官网，2025年7月，建滔集团年产7万吨池窑拉丝电子纱及年产1.8亿米电子级玻纤纤维布项目已经全面开工建设。目前，电子纱项目主要生产车间正进行封顶，其余配套设施主体同步推进，玻纤纤维布项目厂房建设有序开展。预计今年二季度末，两个项目均可竣工投产。

此外，中材科技4月上旬在接受调研者提问时表示，在特种纤维产能方面，公司总体规划超过1亿米，其中三个新建项目产能合计9400万米。其中，第一期的3500万米项目预计今年下半年开始陆续投产，另外两个项目将于明年陆续投产。

2025年12月9日，国际复材宣布建设年产3600万米高频高速电子纤维布项目，项目建设工期自2025年12月至2027年6月。

李阳分析，织布机紧缺的情况下，织布机优先分配给回报率更高的AI电子布，因此普通电子布行业扩产意愿低。而且，即使是龙头企业扩产，也需要经历爬坡过程，短期较难缓解供给紧缺。

转型提速订单旺 汽零行业逾六成公司营利“双增”

◎ 记者 李少鹏

受益于近年来我国汽车产销量持续攀升，A股汽车零部件企业迎来“收获期”，叠加海外市场拓展提速、大额订单持续落地，行业整体呈现“头部领跑，细分突围，质效双升”的良好发展态势。

上海证券报记者梳理发现，截至4月14日，A股汽零行业已有60多家公司发布2025年年报或业绩快报，其中逾六成企业实现营业收入与净利润双增长。综合来看，新能源转型深化、出口业务向好、大额订单落地，成为产业链公司业绩向好的三大核心驱动力。

业绩报喜成主流

得益于2025年我国汽车产销持续攀升的良好势头，尤其是新能源汽车产业持续向好，作为产业链核心配套环节的汽车零部件厂商广泛受益，业绩报喜成为行业主流趋势。

从盈利增幅来看，南方精工、神通科技、继峰股份等企业成为行业增长标杆。作为精密轴承领域老牌企业，受益于新能源汽车及相关领域需求拉动，南方精工2025年实现净利润3.46亿元，同比增幅高达1316.84%，成为行业盈利增幅最突出的企业之一。

神通科技聚焦汽车内饰件、排气系统零部件等核心产品。受益于新能源汽车配套需求提升，公司2025年实现营业收入18.84亿元，同比增长35.70%；实现净利润1.33亿元，同比扭亏为盈。

汽车座椅龙头继峰股份2025年实现营业收入227.83亿元，同比增长2.37%；实现净利润4.54亿元，同比扭亏为盈。公司表示，业绩大幅改善主要得益于汽车内饰件、乘用车座椅等核心业务的稳步发力，产品竞争力持续提升，同时全球化布局成效逐步显现，为未来增长注入新动能。

细分赛道中，新能源汽车需求成为行业公司业绩增长的核心引擎。以英搏尔为例，公司聚焦新能源汽车电驱动系统、电源系统等核心产品，受益于下游新能源汽车需求持续提升，2025年实现营业收入38.74亿元，同比增长59.45%；实现归母净利润1.86亿元，同比增长161.62%，盈利规模与增速均实现大幅提升。

另外，均胜电子、德赛西威等头部企业也交出亮眼答卷。均胜电子2025年营收突破600亿元，净利润同比增长39.08%；聚焦智能驾驶领域的德赛西威智能座舱、域控制器等核心业务持续放量，全年营收达325.57亿元，净利润同比增长超20%。

全球化布局提速

梳理A股汽车零部件企业2025年年报可以发现，“海外业务增长”“全球化布局”成



郭晨凯 制图

为多家企业业绩向好的核心关键词，海外市场已成为企业业绩增长的重要支撑。

以传动轴领域龙头远东传动为例，公司2025年年报显示，受益于商用车行业回暖及海外出口业务拓展，公司净利润同比增长32.01%。公司表示，2025年持续加大海外市场开拓力度，重点布局东南亚、中东等新兴市场，海外销售收入占比同比提升5个百分点，有效对冲了国内市场波动风险。

均胜电子的全球化布局成效同样显著，2025年年报显示，受益于商用车行业回暖及海外出口业务拓展，公司净利润同比增长32.01%。公司表示，2025年持续加大海外市场开拓力度，重点布局东南亚、中东等新兴市场，海外销售收入占比同比提升5个百分点，有效对冲了国内市场波动风险。

冠盛股份、拓普集团等企业也在加速海外扩张，冠盛股份海外市场营收同比增长30%以上，拓普集团计划投资3亿美元在墨西哥建设生产基地，贴近海外客户需求，提升本地化供应能力。

事实上，随着新能源汽车轻量化、智能化和集成化发展趋势的不断深入，我国汽车零部件产业得到长足进步。“2025年我国汽车零部件企业出海已从‘产品出口’

向‘海外本地化生产’转型。”有汽车零部件行业人士分析表示，随着国内车企出海步伐加快，零部件企业跟随整车企业全球扩张，逐步实现研发、生产、销售的全球化布局，优质自主零部件企业的全球竞争力持续提升，海外市场增长空间或持续打开。

成长动能持续释放

在电动化、智能化浪潮持续深化的背景下，汽车供应链迎来重塑，绑定头部车企、布局核心赛道的零部件企业持续收获大额订单，为业绩增长奠定坚实基础。

记者了解到，2026年一季度以来，继峰股份、东安动力、旭升集团等多家汽车零部件企业先后披露新获定点通知，大额订单集中落地成为行业一大亮点，也表明国内零部件企业的技术实力获得下游客户广泛认可。

继峰股份4月13日晚公告收获某新能源汽车主机厂的座椅总成项目定点，将为客户开发、生产二排座椅总成产品。根据规划，该项目预计于2027年6月开始量产，项目生命周期为2年，预计生命周期总金额为24.5亿元。

东安动力一季度在新市场开发共获取13家企业的31项新市场定点协议，全新开发客户4家。公司称，上述项目预计生命周期为5年至10年，总销量预计280万台。其中，涉及新能源新市场项目6项，规划销量预计260万台。

作为新能源汽车零部件龙头企业，旭升集团在年初收获大额海外订单。据披露，公司获得海外新能源汽车厂商项目定点通知书，该项目生命周期内预计总销售金额约为78亿元，涵盖新能源汽车核心零部件供应，订单的落地将进一步巩固公司在海外高端配套市场的地位，为后续业绩增长提供强劲支撑。

长华集团在一季度多次披露订单情况，其中披露的国内新能源车企业项目定点通知书显示，相关项目预计生命周期总销售金额约为7.32亿元，聚焦新能源汽车核心配套领域，预计将于2027年逐步量产，持续为公司贡献营收增量。

金固股份也在一季度收获多项定点，不仅收到越南头部新能源车新势力VinFast的定点通知书，还获得某全球龙头车企的定点，为其开发低碳车轮产品，进一步拓宽公司客户矩阵，助力海外市场拓展。