

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

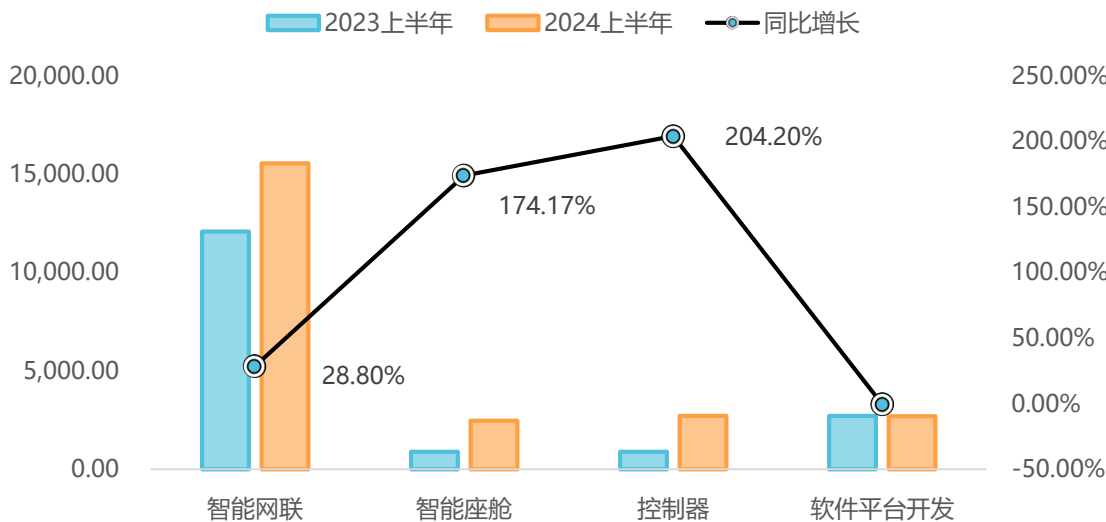
关于公司2024年度提质增效重回报专项行动方案的半年度评估报告

为了积极响应落实“提质增效重回报”专项行动的倡议，践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，杭州鸿泉物联网技术股份有限公司（以下简称鸿泉物联或公司）于2024年4月27日制定并发布了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》，以进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象。现将2024年上半年的主要工作成果报告如下：

一、聚焦主营业务，提升业绩增长率；加大创新投入，提高核心竞争力

2024年上半年，公司实现营业收入2.44亿元，同比增长42.56%。其中，在公司主要销售的终端产品中，智能网联产品收入1.56亿元，同比增长28.80%；智能座舱产品收入2,464.74万元，同比增长174.17%；控制器产品收入2,721.20万元，同比增长204.20%。

业务分类



报告期内，公司坚持年初制定的经营策略，努力实现了经营业绩的持续增长：

1、夯实商用车智能网联领先优势。公司在商用车智能网联领域具有先发优势，客户覆盖全面且有较高的市占率，上半年公司继续巩固了行业龙头地位。

根据中国汽车工业协会披露的数据，2024年上半年，我国商用车产销分别完成200.5万辆和206.8万辆，同比分别增长2%和4.9%，其中国内销量161.5万辆，同比增长0.3%，出口销量45.4万辆，同比增长25.7%。数据显示，国内的商用车需求恢复仍较为缓慢，此外，6月的商用车产销分别完成33万辆和33.7万辆，同比分别下降3.5%和4.9%；7月的商用车产销量同环比均出现下滑。因此，从1月至7月商用车整体的产销量情况而言，受当前经济形势和多种内外部宏观因素的影响，我国商用车内需依然不足，而出口也面临着较大的波动。

在此背景下，公司加强与商用车重点客户的交流，确保产品的量产交付，实现销售额的持续增长，同时也获得了客户的好评，例如公司利用领先的商用车辅助驾驶算法、物联网等融合技术形成新一代的智能网联产品并及时交付给客户，公司因此而收到客户的感谢信。

此外，随着公司产品市场竞争力的增强，公司高度关注出口和海外市场机会，上半年，公司重点跟进客户出口车型的智能网联需求，及时提供符合出口当地标准的产品，公司已开发有海外版的相关产品，随着客户在海外市场销售量的提升，公司配套产品的销量也有望继续增长。此外，公司按计划加强海外市场拓展，积极参加海外汽车零部件专业会展、调研德国汽车及零部件市场，并在阿联酋迪拜设立子公司，尝试自主开拓海外客户。尽管当前海外市场的布局尚处于起步阶段，但在国内汽车产业积极出口的背景下，公司有信心在未来取得突破。

2、加速提升乘用车产品销量，扩大胜利果实。报告期内，公司继续加大在乘用车领域的开拓，加深了对乘用车的客户需求、产品研发、体系认证、生产制造等各个环节的认知。公司继续与国内外知名的Tier1和主机厂开展合作，已量产的集成式热管理控制器、车载冷暖箱控制器、长滑轨控制器、座椅控制器、按摩控制器、T-BOX等产品持续上量，上半年控制器的收入实现了翻倍的增长，乘用车整体业务收入持续走高，占比已超过8%。

2024年上半年，随着公司在乘用车领域的持续耕耘，公司的控制器、T-BOX等产品获得了更多的客户定点，与Tier1和主机厂的合作更加紧密，部分项目的产品配合Tier1形成集成式的产品，成为了全球首发，形成了良好的示范效益。相信未来随着更多产品逐步进入量产阶段，销量将快速增加，乘用车的业务收入也有望继续保持高速的增长。其次，产品类型和客户的不断增加将推动产品销量

的提升，产品产销量的持续增长将不断降低成本，进而提升公司承接项目的能力，公司在乘用车领域将逐步实现良性循环，业务雪球将越滚越大。

3、探索其他车型智能网联需求，进一步巩固经营成果。2024年上半年，公司利用成熟的智能网联技术在其他车型和场景中进行探索，在两轮车领域已取得一定的进展，尤其在高端摩托车领域实现了部分销售收入。同时，公司控股子公司叮咚知途在车联网场景化的应用方面持续探索，包括工程机械协同组网、特种车型的北斗联网、环卫车称重等领域实现了小规模的应用。此外公司将积极响应“车路云一体化”的建设需求，与合作伙伴共同探索V2X在车载端的应用。

4、加大研发创新投入，提高研发效率，进一步提高公司综合技术能力。公司始终专注于汽车智能网联行业，持续进行技术升级，自主研发了车联网技术、智能算法及高级辅助驾驶技术等一系列核心技术。2024年上半年，公司新获授发明专利10项，累计已获得各类专利、软件著作权等共计399项知识产权。截至2024年6月30日，公司拥有研发人员391人，占总人数比重达63.47%，上半年研发费用投入7,388.53万元，同比增长21.61%，研发费用占营业收入比重达到30.34%。

上半年，公司加强研发项目管理，增强产品融合能力。根据年初制定的策略，公司重点关注并确保了多个重点客户已承接项目的开发进度，完成了量产交付，同时，公司加强了各条产品线的平台化建设，从而提高研发效率和产品质量，提升客户的满意度。

5、优化组织架构，加强研发团队建设。上半年，公司调整了研发团队的组织架构，优化了研发管理层，使得各个研发环节职能和衔接更为合理。其次，公司根据2023年度控制器业务收入的达成情况，为控制器团队办理了激励股份的归属事宜，有效的激励了北京域博创始团队。2024年上半年，控制器业务收入实现两倍以上增长，并且新承接了多个主机厂和Tier1的项目，部分项目将于下半年进入量产周期，控制器业务有望再创佳绩。

最后，公司根据各项目研发的进度调整优化研发人员，并侧重加强了乘用车、两轮车等重点突破领域的研发力量。此外公司不断加大对研发人员的内外部的培训力度，与浙江工业大学、杭州电子科技大学等高校合作，联合培养应用型、复合型人才，形成中高端人才、关键人才、核心人才等人才梯队建设，满足公司经营发展需要。

二、优化经营管理，提高经营质量与效率

2024年上半年，公司将“效率提升”列为重要的经营目标，推进“聚焦核心、去繁就简、高效执行”的理念，即聚焦核心任务，简化操作流程，实现高效运作。重点关注客户、项目、研发、生产和交付环节，加强供应链、研发、生产等领域的降本增效工作；简化无效、低效事务和流程，将公司整体人员和费用管控在合理区间；筛选承接优质客户及项目，严格控制研发人员和费用投入，同时兼顾未来的业务发展和长期成长。均衡资源投入与未来发展，使得公司既能实现短期经营目标，又能着眼于可持续稳定发展。前述相关措施已取得了部分效果：

1、重视应收账款与存货管理工作，提升经营效率。

由于商业模式和行业特性，公司客户主要为大型商用车整车企业集团，客户信用良好，但账期较长，同时由于部分客户有下属的财务管理公司从事供应链管理，使得公司形成了较多的应收账款和应收票据。

2024年上半年，部分商用车主机厂拉长了付款周期，针对这一情况，公司密切关注账龄较长且应收款余额较大客户的经营状况，及时评估风险，采取包括及时对账、增加沟通次数、发函等多种措施加大催收力度，持续监控应收账款的逾期回款情况，并对有信用风险的客户审慎评估合作模式，努力增加经营活动现金流入。随着上半年发货量增加和收入的持续增长，截至2024年6月30日，应收账款账面价值为2.99亿元，金额仍较大，下一步，公司将评估继续采取多种措施增强催收力度，并考虑适时开展票据贴现的方式增加现金流动性。公司查阅了部分商用车零部件行业上市公司的半年度报告，普遍存在应收账款增加的情况，符合商用车行业现阶段的特殊现象。

其次，在存货方面，公司着重提高存货周转率。由于公司目前主要以商用车客户为主，商用车的需求部分来自于政府部门、运输公司的集中采购，订单的可预见性程度较低，同时后装业务主要取决于政府部门下达政策的执行力度，不确定性较高，这导致公司产品的备货难度较大，同时公司生产的产品并非标准件，而是根据不同客户的不同需求，定制化的选择软硬件方案，一旦客户需求不明确或有较大的改动，将可能导致备货物料的呆滞。

2024年上半年，公司加强与客户沟通，审慎预估车型销量，提高订单预测的准确性，同时公司内部相关部门之间相互联动，利用信息化系统优化生产下单计划和库存管理，并根据库存动态情况合理制定采购计划，促使存货水平下降。截至报告期末，公司的存货账面价值约为8,266.53万元，较上年度末的1.03亿元已

有明显下降，下一步，公司将继续做好销售订单预测、生产排产计划和采购下单管理等环节，确保原材料、在产品 and 产成品均保持在合理水平。

2、加强资金统筹管理，确保资金安全并实现效益最大化。

2024年上半年，公司逐步打开乘用车市场空间，尽管控制器产品的单价较低，但销量增长较快，上半年公司各类终端产品的销量约为50万套，较上年同期增长约66%，因此预计2024年全年的终端产品产销量将有较大的提升，公司将需要更多的资金用于生产前期的物料采购，这对公司的资金统筹管理提出了挑战。

2024年上半年，一方面，公司加强客户应收款的催收并优化供应商付款方式，储备更多的自有现金并增强流动性；另一方面，通过使用低息的银行贷款增加运营资金。通过统筹集团整体的资金运用，确保公司始终储备安全的运营现金流和高效的资金使用效率。

在资金管理方面，公司始终坚持在安全、合规的前提下充分发挥资金的使用效能。在募集资金方面，公司不存在变相改变募集资金使用用途的情形，在董事会审议授权和有效控制资金使用风险的前提下，对部分暂时闲置募集资金进行现金管理，购买安全性高、流动性好的保本理财产品；在自有资金方面，公司在不影响正常经营需求和保证资金安全的前提下，利用闲置的自有资金进行理财产品投资，均获得了良好的收益。

3、加强研发降本和采购降本，努力提升单位毛利率水平。

2024年上半年，公司通过研发创新，推进国产替代方案和收敛物料选择等措施，加强研发端的方案选型降本，实现了良好的效果；其次随着在乘用车领域的持续开拓，例如T-BOX、控制器等产品的快速放量，公司的芯片、模组、电子物料等原材料采购量也逐步增加，供应链的降本在持续推进中；最后，随着产量的不断增加和生产效率的提高，单位产品的制造费用正逐步走低。

2024年上半年，公司综合毛利率为35.61%，比上年同期略有下降，主要系本期根据新会计准则调整质量保证计提的预计负债计入营业成本导致，如剔除该部分影响，毛利率同比有所上升。

展望未来，由于公司不断在乘用车和两轮车等领域取得进展，但该领域智能网联产品的行业平均毛利率水平低于商用车行业，如公司应用于乘用车和两轮车的产品销量实现较快的增长，将可能拉低公司的综合毛利率水平。

4、奖罚分明，激发队伍活力，注重人才培养与任用，进入良性循环。

人才是企业发展的基石。智能网联汽车电子产品的研发、生产技术较为复杂，涉及通信、计算机、电子仪表等多领域交叉学科，需要跨学科的复合型技术人才和管理人才，为企业的持续创新发展注入新的动力。

2024年上半年，公司更新了《员工奖惩管理制度》并持续优化，落实了年初制定的奖罚分明的原则，激励员工争先创优。其次，为了费用管控和提高效率，公司优化员工结构，根据产品规划和研发项目进度，适当调减商用车产品的研发人员，有序增加乘用车、两轮车的开发人员，截至报告期末，研发人员的数量已有明显下降。此外，公司将计划的增加具有丰富汽车电子经验的优秀人才。最后，公司还着重强化专业和技能培训，落实年初制定的《2024年度培训计划》，上半年完成各类内部培训156场，外部培训6场，营造了积极学习的良好氛围。

三、注重投资者回报，实施完成回购，争取现金分红

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，基于对未来发展前景的信心、对公司长期价值的认可，公司于2024年2月7日召开第三届董事会第二次会议审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司使用自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股（A股）股票。

2024年上半年，公司已实施完成了本次回购股份事宜。公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份1,230,216股，占当时公司总股本100,343,920股的比例为1.2260%，使用资金总额为人民币20,014,377.52元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

公司深知持续稳定、科学合理的分红不仅能体现公司长期稳定的成长性与内在投资价值，还能增强投资者的获得感，公司始终尊重并重视股东回报，自公司上市以来，在经营情况良好的会计年度，公司实施现金分红累计6,500万元。由于近几年受宏观环境和行业周期的影响，公司经历了暂时的困难时期，经营亏损而暂未实施分红。

2024年上半年，公司努力经营，实现营业收入同比增长42.56%，归属于上市公司所有者的净利润同比减亏23.34%。随着未来收入的继续增长，费用管控措施逐步产生实际效果，公司将尽快争取经营业绩回正。届时公司将着眼于长期、健康、可持续发展，综合考虑公司实际经营发展情况、财务状况以及战略规划情况，建立“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，统筹好公司发展、业绩增

长与股东回报的动态平衡，坚持为投资者提供连续、稳定的现金分红。在符合《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律、法规、规范性文件及《杭州鸿泉物联网技术股份有限公司章程》利润分配相关规定的基础上，兼顾股东的即期利益和长远利益，让股东切实感受公司的经营发展成果，将“提质增效重回报”行动方案执行到位。

四、完善公司治理，夯实高质量发展基石

公司始终专注于主营业务，合法合规经营，并高度重视建立健全规范的上市公司治理体系，为长期稳健发展提供制度保障。2024年上半年，公司着重开展如下措施：

1、深化公司治理，强化“关键少数”的责任。

2024年上半年，公司积极学习了新修订的《公司法》并推动《公司章程》的修订，此外根据《公司法》《上市公司独立董事管理办法》等法律法规修订了《董事会议事规则》等6项内部管理制度，积极推动制度执行落地；其次，公司证券事务部加强了对公司董监高的合规培训和提醒，例如集中开展董监高的证券合规培训；搜集资料并制作违规案例警示材料等，不断强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，切实推动公司稳健经营和高质量发展。

2、落实独立董事制度改革，充分发挥独立董事监督作用。

2024年上半年，公司根据《上市公司独立董事管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关法律、法规和规范性文件的最新规定，落实独立董事制度改革措施。例如：增加与独立董事的沟通频次；邀请独立董事来公司参观指导、与管理层沟通经营情况、参加公司产品和市场会议，深度参与公司经营，并站在产业角度提出意见和建议。此外，公司积极为独立董事报名参加交易所的独立董事后续培训，及时发送“中国上市公司协会”编制的独立董事履职指引和案例材料，使独立董事充分学习了解独立董事独立性要求、履职途径、履职要求、履职保障等关键要素，充分保障独立董事的履职条件。

接下来，公司将持续推动独立董事履职与公司内部决策流程有效融合，通过定期报告事前沟通、现场调研、专题会议等形式，进一步拓展独立董事的知情权与监督权，并充分发挥独立董事的专业性和独立性，促使董事会决策符合公司整

体利益，保护中小股东合法权益，公司将为独立董事的履职提供充分必要的条件。

3、强化管理层与股东的利益共担共享约束

2024年初，公司为高管制定了与公司经营情况相挂钩的薪酬政策，各高管均签署了《目标责任书》，公司依照年度经营目标的完成情况对高管进行考核和评价。这使高管在决策时更加专注公司业务发展情况和经营目标的实现，确保了高管的薪酬收入与公司整体经营业绩以及个人管理水平紧密挂钩，也加强了管理层与公司及全体股东利益的绑定。上半年，公司管理层各成员均一如既往的勤恳努力，主动放弃休息时间，为公司尽快走出困境付出了较大的贡献。

接下来，公司将不断优化管理层薪酬与激励机制，促进管理层与全体股东利益的深度融合；相关董监高及核心技术人员将继续遵守《公司法》《证券法》和有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件以及证券交易所业务规则中关于股份转让的限制性规定，杜绝短线交易、内幕交易、窗口期交易公司股票等违规行为。

五、提高信息披露质量，健全投资者沟通机制，争取践行社会责任

公司始终高度重视信息披露及投资者关系管理工作，严格遵守《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规的相关规定。

1、继续依法合规履行信息披露义务

2024年上半年，一方面，公司继续严格遵守法律法规和监管机构规定，信息披露坚持以投资者需求为导向，不断提高信息披露质量，突出信息披露的重要性、针对性。公司在年度报告中主动披露了行业近况、风险因素提示等关键信息，并分析了公司业务与宏观经济环境、商用车行业大势的关联关系，为投资者价值判断和投资决策提供充分信息。

另一方面，公司在合规的基础上，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性。尽管近两年经营情况受到较大的挑战，业绩不甚理想，但公司每年坚持在年度报告中增加“董事长至投资者信”，传递公司掌门人对公司经营近况的思考和未来的规划，传递公司坚持主业，踏踏实实做事的务实风格，也得到投资者的好评。此外，公司通过信息化渠道用可视化的形式对定期报告进行展示，同时继续做好内幕信息管理工作，切实维护好投资者获取信息的平等性。

2、多渠道与投资者交流，并加大主动沟通力度

公司继续认真贯彻保护投资者权益的要求，高度重视投资者关系管理，积极建立与资本市场的有效沟通机制，全面保障投资者，尤其是中小投资者的知情权及其他合法权益。

2024年上半年，在市场波动较大的情况下，公司加强了与资本市场的主动沟通交流。上半年，公司组织了年度报告和一季度报告的常态化业绩说明会、完成机构现场调研12场、参加券商策略会5场、回答上证e互动平台问题21个，并通过投资者热线电话、投资者关系邮箱及股东大会等渠道与投资者互动交流，回应投资者关切。在做到不蹭热点和做好内幕信息管理的同时，及时、准确的向投资者传递公司经营发展信息、行业趋势和产业政策近况，促进投资者对行业的了解、公司价值的认同和信心。

此外，公司认真倾听、吸收各类投资者的意见、建议，通过向董事会、管理层反馈来自资本市场的信息、意见和建议，保证公司董事会、管理层及时了解市场变化与关切，提升经营管理决策的科学性、合理性。

六、总结

未来，公司将积极执行行动方案中的各项举措，继续聚焦主营业务发展，坚持自主创新，同时关注资本市场机会，坚定“务实经营、做好业绩、持续成长”的初心不变，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、稳健的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司良好的市场形象。

本半年度评估报告及2024年“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而作出的判断，未来可能会受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定的不确定性，有关公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

特此公告。

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司

董事会

2024年8月30日