

上海步科自动化股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为积极践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，贯彻落实关于科创板开展的上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，上海步科自动化股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 3 月 29 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》。期间，根据方案内容，公司积极开展和落实相关工作。为切实维护公司全体股东的根本利益，全方位推动上市公司经营模式的持续优化与升级，公司制定了 2025 年度“提质增效重回报”行动方案，旨在构建更加科学、规范的公司治理体系，积极践行对投资者的回报，提高上市公司质量，全方位提振市场信心，筑牢资本市场稳定根基，深度赋能经济高质量发展。

公司 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案执行情况及 2025 年度行动方案主要举措如下：

一、聚焦 1+N 战略布局，持续提升行业领先优势

公司以智能制造为战略发展方向，坚持不懈地发展机器人模组与工业自动化核心技术，以机器人为核心的“1”，洞察并切入机会行业“N”，形成“1+N”的战略行业布局。报告期内，公司实现营业收入 54,746.85 万元，较上年同期增长 8.09%；归属于上市公司股东的净利润 4,889.16 万元，较上年同期下降 19.43%。其中，公司机器人行业实现销售收入 21,242.55 万元，同比增长 12.26%；医疗影像设备行业实现销售收入 4,136.87 万元，同比增长 18.64%；机器人物联网行业收入 15,735.47 万元，同比增长 0.46%；通用自动化行业收入 13,337.25 万元，同比增长 8.68%。

（一）夯实机器人行业的领先优势

在工业移动机器人（AGV/AMR）方向，公司继续保持领先的市场地位，协助客户开拓新应用场景，包括新能源汽车及汽车电子、半导体、3C、无人叉车等，陆续推出重载移栽车型、安全认证车型、无人叉车、料箱机器人等的解决方案。公司布局领先的伺服轮解决方案，实现了批量订单销售，并于 2024 年推出 1T（吨）载重伺服轮，满足下游应用场景大载重的需求。在协作机器人方向，公司第三代无框力矩电机产品 2024 年实现出货量 23,742 台，已在客户端

实现批量、成熟的验证和应用；在工业机器人方向，公司为工业机械臂客户提供专用伺服电机，实现部分国际龙头客户的批量出货，并在其他龙头客户端开展产品验证工作。随着客户机型扩大及应用场景的不断更新，公司机器人用HMI产品出货量也实现了较大幅度增长。

报告期内，公司推出第五代（FD1X5）低压伺服驱动系统，搭载高算力平台，能够为机器人提供更快的响应速度及更精准的控制，满足UL/CE/STO认证标准，标志着产品在电气安全、稳定性和环境适应性均达到国际一流水准。随着工控领域机电一体化趋势加大，公司着力打造了电机、驱动器、编码器、抱闸等极致集成设计iSMK驱动电机一体机，为企业降本增效提供了可靠的解决方案，适用于全球工业移动机器人、智慧物流、包装等多种应用场景。

2025年，公司将继续夯实以机器人为核心的战略布局，在机器人方向将重点部署以下工作：

在工业移动机器人方向，继续保持国内市场的领先优势，进一步拓展国内龙头客户，提升已合作的龙头客户的份额，加强其他类型移动机器人的开拓，重点关注无人叉车、料箱机器人、复合机器人、轮式人形机器人等方向，同时积极拓展海外工业移动机器人市场。

在协作机器人、复合机器人方向，积极拓展龙头客户，进一步增强无框力矩电机在协作/复合机器人领域的应用，提升市场份额。

在工业机器人方向，2024年已与部分重点客户建立合作，2025年将进一步提升客户端份额，并积极拓展全球中高端工业机械臂市场。

在仿生机器人方向，积极部署轮式人形机器人、双足人形机器人、四足机器人所需的旋转关节和直线关节电机、驱动器、编码器解决方案，为国内龙头客户2025年进入批量生产提供产品保障。

为了保障公司产品的成本竞争力，同时保证i-Kinco系列产品持续降本能力，公司在产品方向规划了一系列措施，计划推出第四代无框力矩电机、中空驱动器、中空编码器、高性价比工业臂手持屏等行业产品；完成iWMC伺服轮产品降本项目；响应公司出海战略，积极推进相关产品完成STO认证，部分驱动器实现STO+SBC认证。

（二）加强海外市场布局

2024年，公司实现海外销售收入9,680.65万元，同比增长10.78%，占公司营业收入17.68%。

报告期内，公司参加了美国芝加哥自动化展、孟买自动化展、德国SPS纽伦堡自动化展、2024印尼国际工业制造展览会等国际展会，直接展示产品和解决方案，面对面与潜在客户交流，增强品牌在海外市场的认知度，同时，通过渠道商参加海外展会11场。公司积极拓展国际市场，致力于构建并完善海外本土化营销体系，目前，已经在印度和印尼两个国家成功建立了本地服务中心，不仅加强公司在当地市场的服务能力，也为客户带来了更加便捷和个性化的服务体验。根据海外市场的客户需求，定义新一代欧系伺服产品，继续推动公司产品 and 解决方案在不同区域市场的拓展。

2025年，海外依然是公司重点发力的战场，具体规划如下：

1、开展海外多渠道推广活动，包括官网、社交媒体、海外展会，创建高质量的海外产品、案例、宣传视频等品牌内容，完善海外的宣传资料。2025年，公司将扩大海外展会参展次数，计划参加海外展会8个，覆盖德国、美国、日本、韩国、英国、巴西、意大利等国家。

2、积极布局海外机器人市场，在日韩、欧洲市场搭建行业渠道，打造标杆项目；同时直达印度市场机器人及物流行业大客户，力争形成规模；在重点区域布局机器人和物流展会，提升机器人及物流行业品牌重点市场曝光率。

3、加深代理商/渠道沟通合作，开拓空白区域规模渠道及贴牌渠道。

4、继续推进销售与服务体系的海外市场本土化布局，实现欧洲、亚洲、美洲部分国家或地区市场的本土化建设，以期进一步扩大公司全球服务网络，提升直达客户和服务响应的效率，满足不同地区客户的需求，助力公司实现全球化战略布局，为长远发展奠定坚实基础。

（三）加快推进募投项目建设

2024年，公司募投项目“智能制造生产基地建设项目”1号厂房已完成主体建设工作。为了能够以世界级标准打造高质量、低成本、快交付的智能制造工厂，公司邀请了专业咨询机构对常州智能制造生产基地进行指导，设计更科学的工厂布局，创造高效、灵活且可持续的生产环境，提高工厂自动化水平，目前1号厂房的产线规划及验证工作正在进行中。成都研发及营销办公楼已建

设完毕，于 2024 年 8 月份完成成都研发和营销中心搬迁工作；成都研发及营销中心办公楼（二期）已完成方案设计及备案等建设准备工作，目前正在建设中。

2025 年，公司计划将“智能制造生产基地建设项目”1 号厂房建设为国内一流的数字化电机及模组工厂，首先释放伺服电机、伺服驱动器、减速机及模组的产能，于 2025 年上半年投产；继续推进“智能制造生产基地建设项目”及成都研发及营销中心办公楼（二期）建设工作。

二、创新驱动发展，增强公司核心竞争力

1、2024 年，公司提出 i-Kinco 的集成化技术理念，继续在机器人行业创新研发产品，推出 iSMK 集成式低压伺服；推出 1T（吨）载重的 iWMC 集成式伺服轮；推出第五代低压伺服 FD1X5 系列；与工业机器人龙头客户合作，推出工业机械臂专用伺服系统。

2、2024 年，针对“N”行业，公司快速迭代产品竞争力，推出 AK8x0 系列中型 PLC 产品、FD5P 通用型经济伺服大功率段产品（3-7.5KW）、G2 系列 WiFi 系列触摸屏、GL2 系列 HMI；上线最新一代组态软件 Kinco DToolsProV1.7.6 版本，大幅提升组态效率；推出 KC200 系列通用矢量型变频器；完成多圈绝对值磁电编码器研究。

3、2024 年，公司启动了“物料归一化”及“产品归一化”专项行动，目前已完成部分电子物料统计、分类工作，梳理可替换物料，完成部分物料导入工作，后续将进一步协调研发部门、供应链部门、销服系统继续推进该专项行动，进一步实现企业降本增效的运营目标；推进标准化产品销售，减少客户定制，大幅优化产品型号，推动旧型号产品退市。

公司始终围绕智能制造发展需求持续进行技术升级，自主研发了从机器物联网到人机交互、控制、驱动和执行等一系列核心技术，并拥有多项知识产权。公司在上海、深圳、常州、成都设立了四大研发中心，截至 2024 年 12 月 31 日，共拥有技术研发人员 190 人，占公司总人数比例 26.06%。2025 年，公司将继续加大研发投入力度，预计研发投入占比保持在 10%左右，重点布局以下工作：

在机器人方向，公司将加强新产品的研发和上市工作，推出第四代无框力矩电机、中空驱动器、中空编码器、高性价比工业臂手持屏等行业产品；推出 1.5T 伺服轮产品，完成伺服轮产品降本项目；推出新型解决方案，满足人形机

器人灵活移动需求；响应公司出海战略，积极推进相关产品完成 STO 认证，部分驱动器实现 STO+SBC 认证。

在 N 行业方向，公司致力于打造 N 行业可复制解决方案，重点关注医疗影像设备、新能源、智慧物流、包装等行业，计划推出具备 STO 功能的 iSMD 绝对值一体机、JD2 高压伺服驱动器等产品，满足客户出海认证要求；持续升级 DToolsPro 软件，搭载全新 AI 智能方案；开发全新一代伺服软件，进一步提升软件易用性；进一步完善 KC200 通用变频器型号规格。

三、优化运营管理，加强风险控制

报告期内，公司以“高质量、低成本、快交付”为目标，积极推动优化公司成本结构，推动实现高效运营管理。公司成立质量委员会，按月度例行召开公司级质量总结大会，形成质量例行化交流机制，实现跨部门质量控制、响应及闭环流程。

报告期内，公司在运营系统下设销售计划管理部，负责销售计划预测工作，提前知悉客户的中长期需求，提前触发物料需求下达。公司运营系统定期梳理物料 Lead Time（从确认订单需求到收到货物之间的时间），保证物料采购的稳定性，例行处理不能近期交货在途订单，确保在途订单的有效性，建立瓶颈物料的定期复盘机制，以此降低现货采购比例，降低原材料采购成本，提高库存材料使用效率。

公司运营系统与产品系统持续推进“物料归一化”及“产品归一化”专项行动，减少物料品类，实现物料采购规模化，降低产品成本。运营系统持续整合优化合格供应商管理池，不断优化供应商付款结算方式，防范供应商不良物料造成呆滞；持续优化呆滞料责任归属判定及处理流程，通过对呆滞料分析，形成预防呆滞料发生机制；优化供应商开发程序，增加现货采购流程和采购渠道变更流程，控制好物料源头资质，减少因物料质量问题造成的费用损失。

报告期内，为了提高闲置资金的使用效率，增加资金效益，公司财务部门在保证资金安全的前提下，使用部分闲置募集资金和自有资金进行现金管理，实现理财收益 861.65 万元，进一步加强资金管理，实现资金的保值增值，实现资金效益最大化。

2025 年，公司将从以下几个方面加强运营管理：

1、建立例行化质量成本管理，全面区分预防成本、鉴定成本、内部损失成本以及外部损失成本；持续质量体系与流程改善，贯彻全面质量管理，按PDCA循环持续改进；建设公司内部质量文化，例行化专人负责质量文化建设，形成全员质量文化的意识和理念。

2、参考标杆公司的ISC集成供应链体系，建立从原材料到最终产品交付端到端的供应链管理体系，明确公司产品、运营、营销各系统在体系中的职责分工和协作机制；完善销售与运营计划（S&OP）流程，形成例行化的销售需求计划会、产品计划会、供应计划会等会议，例行输出经过计算和供需对齐的计划，实现供需平衡，在保持交付服务水平的基础上，提高库存周转率。

3、公司将在2025年完成“智能制造生产基地”1号厂房的产线规划、铺设、验证、投产等相关工作，协同导入新工厂精益生产，完成常州新工厂搬迁。计划首先释放伺服电机、伺服驱动器、减速机及模组的产能，加速实现“高质量、快交付、低成本”运营目标，建设国内一流的数字化电机及模组工厂。

四、持续完善公司治理结构，推动公司高质量发展

报告期内，公司严格遵守《公司法》《证券法》《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》等法律法规和规范性文件的规定，持续完善由股东大会、董事会、监事会和经营管理层组成的“三会一层”治理机构，强化独立董事和监事会监督作用，共召开董事会7次，监事会7次，股东大会4次，审计委员会6次，战略委员会2次，薪酬与考核委员会3次，提名委员会3次，独立董事专门会议2次。会议召集召开均符合法律法规的规定，公司董事、监事、高级管理人员积极参加会议，认真审议各项议案，确保公司治理结构合规有效。

报告期内，公司独立董事以高度的责任感和专业精神，认真履行监督职责，积极参与各类会议，从自身的专业角度出发，对公司的重大决策和事项提出意见和建议，为公司的健康发展提供了有力的支持。在年度审计工作中，独立董事与年度审计机构保持密切有效的沟通，审计前期就关键事项进行深入的了解和讨论，审计过程中持续跟踪和监督，确保了审计工作的质量和效率，审计后期针对审计结果进行了细致的分析和评估，确保了公司财务报告的真实性和透

明度。报告期内，公司独立董事严格执行独董新规的要求，通过参加战略经营会、现场实地考察调研、审阅公司报告等多种形式，充分了解掌握公司经营情况和重大事项。

报告期内，公司积极推动并完成董事会、监事会换届选举工作，确保独立董事连续任职期间不超过6年，保证公司治理结构的连续性和合规性。换届完成后，公司及时组织独立董事学习独董制度改革相关最新案例，为其能够合规履职作出必要的提示。同时，公司积极组织董监高参加独立董事制度改革专题培训，学习贯彻落实独立董事制度改革的监管工作要点，在公司治理层面确保独立董事制度改革能够顺利落地执行。除此之外，公司根据自身实际经营情况以及内部控制管理需求出发，邀请常年法律顾问针对董监高合规履职、独董新规执行要点、减持新规及违规案例等，面向全体董监高做出内部专题培训，进一步提升公司“关键少数人员”的合规意识和履职能力，促进公司迈向更高质量发展的新台阶。

2025年，公司将继续完善法人治理结构，主要从以下几方面开展工作：

1、公司将按照新《公司法》及证监会配套制度规则等规定，修改《公司章程》等内部控制制度，逐步完成内部监督机构调整，取消监事会设置，配合董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会的职权。公司调整内部监督机构设置前，监事会应当继续遵守证监会原有制度规则中关于监事会的规定。

2、公司将不断夯实“关键少数”的履职责任和合规意识，积极组织董事、监事和高级管理人员参加监管机构相关培训，深入学习证券市场法律法规，掌握证券市场知识，强化自律意识，确保公司规范运作。

3、公司将严格遵循《上市公司独立董事管理办法》的要求，积极配合独立董事开展工作，为独立董事履职提供一切必要的条件，设置专属办公区域，方便独立董事开展现场工作。公司证券部作为与独立董事对接的直接沟通部门，将及时向独立董事汇报公司经营情况及其他重大事项，组织筹备独立董事专门会议，为独立董事工作提供应有的便利，保障独立董事的知情权，发挥独立董事在公司治理结构中的关键作用。

4、2025年，公司将持续深化ESG（环境、社会和公司治理）体系建设，推动可持续发展战略落地。在环境方面进一步优化生产环节的节能减排措施，

确保污染物排放稳定达标，探索循环经济模式以提高资源利用效率；在社会责任维度，公司将强化员工健康与安全管理，完善职业培训体系，加大公益投入，并通过校企合作、扶贫助困等项目践行社会责任，同时提升供应链可持续性，优先选择符合环保及劳工标准的合作伙伴，在营销端打造 MTL 流程体系并严格执行数据安全管理体系，为客户服务提供保障；在公司治理方面，董事会将加强对 ESG 管理的监督，优化风险管理机制，提升信息披露透明度，并发布首份 ESG 报告，通过系统性提升 ESG 治理水平，公司致力于实现经济效益与社会价值的平衡，为长期高质量发展奠定坚实基础。

五、提升投资者关系管理工作，树立资本市场良好形象

报告期内，公司践行“以投资者为本”的发展理念，高度重视与投资者的沟通交流工作，通过业绩说明会、投资者交流会、券商策略会、投资者热线、投资者邮箱、上证 E 互动等多种形式和途径，以开放和真诚的态度与投资者进行沟通，在信息披露允许的范围内，向投资者传递公司信息，保障并维护投资者的知情权。

公司于 2024 年 3 月 29 日在上海证券交易所（www.sse.com.cn）披露了《2023 年年度报告》，同时，在公司公众号上同步发布“一图读懂年报”的文章，通过图表结合的形式，将年报的重点内容汇聚一图，方便投资者快速掌握年报重点信息。年度报告披露后，公司于 2024 年 4 月 26 日以视频录播和网络文字互动形式参加了 2023 年度工业机器人专场集体业绩说明会。在业绩说明会上，公司核心管理层通过视频方式解读 2023 年年度报告，以简单易懂的语言向投资者宣讲公司发展现状、战略规划、战略行业发展情况及年度经营情况等内容，避免使用晦涩难懂的行业术语，提高信息的直观性和可理解性，方便投资者更加清晰直观了解公司。同时，公司的核心管理团队通过上证路演中心平台与投资者保持实时沟通，积极回应投资者的疑问和建议，确保交流的及时性和有效性。

报告期内，公司参加《沪市汇·硬科硬客》第六期节目“工业机器人新演进”，董事长唐咚先生通过与机器人行业大咖围绕产业链上下游，深入探讨国内外工业机器人市场的竞争格局及演变趋势等热点话题，就公司发展历程、

“1+N”的战略布局、未来行业规划等进行详细阐述，开辟了投资者交流新路径。

报告期内，公司共披露投资者关系活动记录表 26 份，开展投资者关系活动超 90 场次。公司始终坚持“合法、合规、开放、平等”的核心原则，致力于构建透明、公正的投关渠道，通过常态化的投资者关系管理活动，不仅确保了信息的及时、准确和全面传递，而且积极促进了公司与投资者之间的有效沟通和互动，增加了投资者深入了解公司运营状况、发展战略和市场前景的途径，从而增强投资者对公司的信心和信任。同时，公司也不断吸纳投资者的意见和建议，促使公司持续优化管理策略，提升公司价值，实现与投资者的共赢发展。

2025 年，公司将从以下几个方面开展投资者管理工作：

1、在年度报告、半年度报告、三季度报告披露后，公司将召开业绩说明会，管理层将就报告期内的业绩情况与投资者进行沟通和交流。其中，在 2024 年年度报告披露后，公司将发布“一图读懂年报”，同时，公司管理层将通过视频方式向投资者解读年报，并通过文字方式在线与投资者就年度业绩情况进行沟通和交流。

2、公司全年将通过线上线下等方式，持续接待有调研需求的机构投资者、中小投资者，全年组织调研活动不低于 50 场次，让投资者能够全面、清晰、直接地了解公司发展现状、经营状况等，加大公司与投资者之间的沟通力度，提高公司在资本市场的开放性，为投资者打造高效透明的交流平台。

3、公司将不定期组织 1-2 场投资者接待日，邀请投资者前往公司工厂、研发中心进行参观交流。

六、高度重视股东利益，注重投资者回报

公司于 2024 年 4 月 17 日召开 2023 年年度股东大会，审议通过了《关于 2023 年年度利润分配预案的议案》，公司决定向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税）。截至 2023 年 12 月 31 日，公司总股本 8,400 万股，以此计算合计拟派发现金红利 2,520.00 万元（含税），现金分红占当年归属于上市公司股东的净利润比例为 41.53%。

公司于 2024 年 4 月 26 日披露了《2023 年年度权益分派实施公告》，以 2024 年 5 月 6 日为股权登记日，以 2024 年 5 月 7 日为现金红利发放日，实施

完毕上述权益分派事宜。公司充分考虑投资者的投资回报需求，在股东大会审议通过利润分配方案一个月内，及时完成现金红利派发工作，进一步提升投资者获得感。

公司于 2025 年 4 月 23 日召开第五届董事会第九次会议，审议通过了《关于 2024 年年度利润分配预案的议案》，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税）。截至 2024 年 12 月 31 日，公司总股本 8,400 万股，以此计算合计拟派发现金红利 2,520.00 万元（含税），本年度公司现金分红占当年归属于上市公司股东的净利润比例为 51.54%。该预案尚需公司 2024 年年度股东大会审议通过。

2025 年，公司将在 2024 年年度股东大会审议通过上述分红预案后，及时完成 2024 年年度利润分配方案的实施工作。未来，公司将综合考虑整体战略规划、业务发展状况、公司财务状况等，在保障公司内生式发展和外延式扩张需求的基础上，持续加大股东回报力度，为股东创造价值。

七、强化约束激励机制，共享发展成果

2024 年 4 月 28 日，公司召开第五届董事会第二次会议和第五届监事会第二次会议，审议通过了《关于向 2023 年股票期权激励计划激励对象授予预留股票期权的议案》《关于 2023 年股票期权激励计划第一个行权期行权条件未成就暨注销股票期权的议案》。

根据《上市公司股权激励管理办法》及上海证券交易所、中国证券登记结算有限责任公司上海分公司的有关规定，公司已完成 2023 年股票期权激励计划预留授予登记工作，预留授予日为 2024 年 4 月 29 日，预留授予登记完成日为 2024 年 5 月 28 日，预留授予登记数量 42.00 万份。

根据公司《2023 年股票期权激励计划（草案）》之“第十三章 公司/激励对象发生异动的处理”之“二、激励对象个人情况发生变化”的相关规定及“第八章 股票期权的授予与行权条件”之“二、股票期权的行权条件”的相关规定，鉴于 2023 年激励计划首次授予中 1 名激励对象离职，同时 2023 年公司层面业绩考核未达标，行权条件未成就，中国证券登记结算有限责任公司上海分公司审核确认，公司于 2024 年 6 月 24 日合计注销 60.51 万份股票期权。

为有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，公司分别于 2023 年、2025 年实施了股票期权激励计划，公司对公司层面及个人层面的考核要求做出了相关规定。公司层面业绩考核指标为营业收入增长率及净利润增长率，并剔除股权激励成本的影响，该指标能够真实反映公司的经营情况、盈利能力和成长性。除公司层面的业绩考核外，公司还对个人设置了合理的绩效考核体系，能够对激励对象工作绩效做出较为准确、全面的综合评价。2025 年，公司将根据公司业绩考核和个人绩效考核的实际情况安排股票期权后续事宜。

八、其他事宜

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案执行情况，及时履行信息披露义务。公司坚定聚焦行业的发展战略，专注主业发展，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，为客户创造价值，为职工创造幸福，为股东创造回报，为社会创造效益，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、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。

上海步科自动化股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 23 日